

Теоретический
и научно-методический журнал.
Издается с января 1999 г.

№ 9/2016

Редакционный совет

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

Editorial board

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

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

При перепечатке материалов ссылка на
«Вестник университета» обязательна.

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру
рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет
управления», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Беркаева А.К. Поддержка перспективных бизнес-процессов в регионе	5
Волкова Н.А., Набойченко А.С. Актуальные аспекты реализации промышленной политики в нефтегазохимическом комплексе	8
Золотников Н.В. Публично-частное партнерство как более совершенный механизм реализации общественно значимых процессов	16
Кириллова О.Ю., Никулин В.В. Анализ стратегических ориентиров и промежуточных результатов реструктуризации образовательных организаций российской сферы высшего образования	24
Курамини Д.Р. Приоритеты национальных нефтегазовых стратегий стран Каспийского региона	32
Нагаев А.Г. Отечественный рынок жилищных услуг: оценка, особенности и проблемы развития	37
Пашиева З.С. Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания на 2014-2018 годы» и ее воздействие на демографические процессы в Республике	41
Петросян С.А. Проблемы развития туризма в Армении и пути их решения	47
Сазанова С.Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России (XVII – XVIII вв.)	50

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Багдасарян К.М. Позиции стран Евразийского экономического союза в мировой экономике на современном этапе	58
Бузурная И.В. Расчет эффективности кадрового элемента потенциала нематериальных активов промышленного предприятия	66
Григорьева Ю.П. Роль международных экономических организаций в решении проблем деофшоризации в зарубежных странах	69
Давыдов И.А. Экологический аспект развития мирового рынка дизельного топлива	75
Кузин С.И. Экономико-статистический анализ миграции сельского населения в Российской Федерации	78
Махалин В.Н. Импортозамещение в условиях кризиса экономики России: финансовый аспект	85
Муравьева Е.В., Бабушкина В.С. Внедрение бережливого производства как фактор повышения конкурентоспособности авиастроительного предприятия АО «Авиастар-СП»	88
Оганян Г.А. Анализ ключевых факторов эффективности нефтеперерабатывающего завода и оценка экономической эффективности различных конфигураций нефтеперерабатывающих заводов при долгосрочном планировании	92
Правкина Е.И. Внешние факторы возникновения репутационных рисков в топливно- энергетических компаниях	96
Сакульева Т.Н. Транспорт Каспийского региона Российской Федерации	100
Чернов С.Б. Двойные стандарты в экономической политике и теневая экономика	105
Чернявский С.В., Золотарев Н.А. Методики определения размеров природно-ресурсной ренты и направления их совершенствования	111

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Антипов В.И.

Концептуальный подход к построению процедуры имитации исполнения
федерального бюджета117

Воронцова Ю.В., Чиняева С.В.

Влияние уровня затрат на экономику организации и безопасность ее
функционирования125

Коваленко О.В.

Развитие принципов и способов повышения результативности бюджетного
контроля в сфере экологии природопользования129

Корзватых Ж.М., Быкова А.В.

Система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета
Российской Федерации135

Морзун Н.А., Дьяконова О.С.

Финансовая отчетность для управления предприятием140

Шаповал Е.В., Гоголивили Г.М.

Учет услуг общественного питания и форменной одежды
в гостиничном деле144

Хусиханов Р.У.

Современные подходы к ипотечному кредитованию в зарубежной
хозяйственной практике148

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Акопян А.Р.

Особенности реализации подходов к кластеризации в экономике стран
Европейского союза154

Борисоглебская Л.Н., Дроздова Е.В.

Мировой опыт формирования национальных инновационных систем:
особенности современных тенденций (на примере БРИКС)161

Ерзикан Б.А.

Пространственно-временные характеристики институтов инновационного
развития165

Зиньковская Н.В., Мокеева Е.С.

Формирование бионанотехнологических промышленных комплексов:
потенциал кластерного развития171

Тунник К.В., Устинов В.С.

Приоритеты инновационного развития организаций спортивной индустрии179

Фаюстов А.А.

Повышение компетентности менеджеров по инновациям путем
совершенствования процесса их подготовки186

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Арутюнян А.С.

Сущность развития персонала196

Гвоздкова И.А.

Эколого-ориентированные математические модели управления рисками
и обеспечением безопасности200

Гусев С.А.

Особенности управления отделом продаж на предприятиях
автомобильного бизнеса208

Долгая А.А.

Рекомендации по оценке уровня горизонтальности системы управления
организацией211

Махмудова Д.М.

Особенности оценки стоимости человеческого капитала
с учетом фактора гудвилла216

Мусаелян И.К.

Процесс управления ценностями в системе функционирования компании219

Саитгареев А.Ф.

Проблемы внедрения системы электронного документооборота
в производственных подразделениях строительных организаций225

Серебрякова Г.В.

Капитализация отношений в условиях ценностного управления230

Слиняков Ю.В.

Особенности управления человеком, коллективом и групповой
в сфере жилищно-коммунальных услуг234

Эрикенова Э.М.

Системный анализ и совершенствование организационной
структуры университета239

Главный редактор

В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск

А.В. Никиенко

Редактор

Н.А. Безвербная

Технический редактор

Е.В. Поплевина

Компьютерная верстка

Е.А. Поповой

Дизайн обложки

Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.

Подп. в печ. 29.09.2016.

Формат 60×90/8.

Объем 35,75 печ. л.

Уч.-изд. л. 22,5

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Тираж 500 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 1087

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрировано

в Роскомнадзоре

№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс

в Каталоге периодических изданий

«Газеты и журналы» – **46448**

Отпечатано в типографии

Издательского дома ГУУ

109542, г. Москва,

Рязанский проспект, 99

главный учебный корпус, к. 104

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Баканач А.О.	
Национализм как фактор социально-политических трансформаций.....	245
Бирагов В.С., Доева А.Н.	
Формирование положительного нравственного опыта подростков в спортивном коллективе.....	250
Григорьев Н.Ю., Родюков Э.Б.	
Социальные последствия современного религиозного терроризма.....	253
Дианина Е.В.	
Потребности рынка труда как социальный фактор, влияющий на профессиональный выбор старшеклассников.....	260
Звонников В.И., Нефедов В.А.	
О создании и совершенствовании систем менеджмента качества образования.....	263
Левченко В.В., Плешивых К.А.	
Социальные аспекты карьерного роста работников на современном российском предприятии	267
Старых Н.В., Лазутова Н.М.	
Социальное проектирование рекламного образования: опыт США	272
Авторы «Вестника университета»	280

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334

А.К. Беркаева

ПОДДЕРЖКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

Аннотация. По итогам 2015 г. в Республике Северная Осетия-Алания в результате отрицательного влияния внешних факторов, а также в связи с целым рядом структурных экономических и социальных проблем в важнейших отраслях экономики сложилась отрицательная динамика. Спасательным кругом для спасения экономики Республики является развитие малого и среднего бизнеса и поддержка перспективных бизнес-процессов.

Ключевые слова: экономический кризис, бизнес, малое и среднее предпринимательство, экономические и социальные проблемы, господдержка перспективных бизнес-процессов.

Albina Berkayeva

SUPPORT OF PERSPECTIVE BUSINESS PROCESSES IN THE REGIONS

Annotation. Following the results of 2015 in the Republic of the North Ossetia-Alania as a result of negative influence of external factors, and also in connection with a number of structural economic and social problems in the most important branches of economy has developed negative dynamics. A lifebuoy for rescue of economy of the republic is development of small and medium business and support of perspective business processes.

Keywords: economic crisis, business, small and average business, economic and social problems, state support of perspective business processes.

Экономическая ситуация в Республике Северная Осетия-Алания крайне тяжелая. Объясняется это негативным наследством последних десятилетий, в частности промышленной разрухой, большой долей убыточных предприятий, слабо развитым аграрным сектором, отсутствием пахотных земель, отсутствием нужного количества поголовья скота для производства молока и мяса, слабой семеноводческой базой, отсутствием конкурентоспособного туристического кластера. Земля приватизирована латифундистами. Сегодня в Республике не найдется несколько гектаров земли для потенциальных инвесторов, хотя Осетия так нуждается в инвестициях. Как, впрочем, и в инфраструктуре для развития туркластера. Усугубляет ситуацию общий экономический спад в стране, который, по мнению большинства экспертов, будет иметь долгосрочную перспективу. Государственный долг Северной Осетии по состоянию на 1 января 2016 г. составил 9063,7 млн руб., что на 5,1 % больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Задолженность по выплате заработной платы на 1 января 2016 г. в регионе составила 28,2 млн руб., увеличившись по сравнению с задолженностью на ту же дату прошлого года. на 1,6 млн руб. [3].

В Республике по инициативе врио Главы РСО-А в экстренном порядке создан Совет по экономике, инновациям и конкурентной среде. В Совет были призваны представители власти, бизнеса, науки с целью изыскания конкретных идей и реальных механизмов для оздоровления экономики и развития бизнеса. Бизнес-сообществом проанализированы и обозначены главные трудности, с которыми оно продолжает сталкиваться. На первом месте проблемного рейтинга – сложность республи-

канского и муниципального законодательства, что в свою очередь приводит к нарушению прав предпринимателей, с изначально неверным толкованием либо незнанием правовых норм, особенно ведомственного характера. Созданный Совет должен оказывать юридические консультации (по применению норм законодательства, по правовым вопросам создания новых предприятий, по разработке учредительных документов, по решению конфликтных ситуаций, по оформлению лицензий), информационные услуги (поиск партнеров по бизнесу, поиск и подбор информации об оборудовании, техники и технологиях для бизнеса и др.).

Существенной проблемой остается невыполнение условий государственных и муниципальных контрактов со стороны заказчиков, несмотря на поручения президента вести ежеквартальный мониторинг ситуации в каждом регионе. В настоящий момент задолженность по исполненным государственным и муниципальным контрактам составляет более 183 млн руб. В частности, долги государственных заказчиков приближаются к 105 млн руб., муниципалитетов – к 78 млн руб. [4]. Не всегда удается повлиять на плательщиков даже с помощью судебных приставов, которые взыскивают деньги месяцами. Несвоевременная оплата договоров заказчиком создает целую цепочку проблем для предпринимателя: невыплата заработной платы сотрудникам, трудности с уплатой налогов и даже банкротство. Серьезно страдает и имидж власти, которая не выполняет взятые на себя обязательства.

Для развития любой предпринимательской деятельности денежные средства играют решающую роль. Недостаток их представляет собой одну из основных трудностей, с которыми сталкиваются предприниматели. В 2015 г. некоторые кредитные организации Республики неожиданно заявили о повышении процентных ставок для юридических лиц по ранее выданным кредитам. Банки, таким образом, пытались минимизировать последствия кризиса с помощью дополнительной нагрузки на клиентов. Руководством Республики удалось положительно решить этот вопрос и усмирить банковские аппетиты.

Фактором, влияющим на развитие предпринимательской деятельности, является уменьшение бюрократии в выделении помещений, т.к. органы местного самоуправления строят препятствия в переводе жилых помещений в статус коммерческих. В нарушение закона ответственные ведомства ограничиваются формальными отписками. Предприниматели готовы финансировать и инфраструктурные проекты, однако очень часто встречаются недопонимание и тонут в бюрократических процедурах.

Нарушаются права предпринимателей и поставщиками энергоресурсов. Существенным шагом навстречу предпринимателям стало немыслимое снижение тарифов на электроэнергию. Ежегодный рост цен давно превратился в малоприятную традицию, однако республиканской власти удалось добиться сокращения тарифа для юридических лиц на 20 % [4].

Сложные правила игры сложились и в земельной сфере. Органы власти часто отказывают в заключении договоров аренды предпринимателям. Замечено, что для разных категорий лиц размер арендной платы устанавливается не одинаковый (для одних устанавливается увеличенный, а для других заниженный). Много вопросов связано с определением кадастровой стоимости земельного участка.

Не менее актуальной является проблема уголовного преследования предпринимателей. Распространенной формой устранения конкурентов стал «рейдерский» захват имущества предпринимателей. За 2015 г. возбуждено 67 уголовных дел в отношении субъектов предпринимательской деятельности [1]. Выявлены факты ведения не предусмотренных законом процедур, сборов и платежей, истребования излишних документов.

Существенным препятствием на пути развития бизнеса остается контрольно-надзорная деятельность, которая становится системной проблемой. В 2015 г. контролирующими органами была проведена 6761 проверка юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включая 2782 внеплановые. Выдано 4243 предписания, к административной ответственности привлечены 6706 лиц [2].

Несмотря на громогласный и неоднократный призыв «хватит кошмарить бизнес» из уст президента страны, многочисленные проверяющие структуры далеки от конструктивной системной работы, превращены в бездушных карателей и прикрывающихся законом вымогателей.

В реальной жизни, занимаясь предпринимательством, избежать нарушений, выполняя положения многих инструкции и правил, очень сложно. Штрафы, накладываемые контролирующими органами, иногда достигают внушительных размеров для предпринимателей и наносят вред существованию самого предпринимательства. Чтобы выйти из положения предприниматели должны четко знать свои права и обязанности при осуществлении государственного контроля, иметь представления об органах, которые имеют право их контролировать, а также знать рамки, в пределах которых должен проверять контролирующий орган предпринимателя.

Несмотря на указанные неопределенности, малое предпринимательство в Республике развивается. Правительством Республики принимаются необходимые меры по обеспечению стабильного социально-экономического развития, повышению эффективности использования имеющего совокупного экономического потенциала. Руководители Республики постоянно встречаются с потенциальными инвесторами, включая бизнесменов выходцев из Осетии, которые ведут свою деятельность в других регионах и призывают создавать рабочие места на малой родине. Особый акцент сейчас делается на алкогольпроизводящую отрасль, функционирующую строго в рамках закона. Благодаря данной сфере Республика может получить «быстрые» отчисления в бюджет.

Вместе с тем, доступ Республики к действующим федеральным механизмам финансирования отраслевых государственных программ, инвестиционных проектов, хозяйствующих субъектов ограничен из-за высокой степени разбалансированности и дефицитности республиканского бюджета. Разработанная новая редакция госпрограммы «Развитие Северо-Кавказского Федерального округа на 2016–2025 гг.» была принята Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2016 г. №148 и рассчитана на развитие экономики СКФО. Госпрограмма предусматривает подпрограмму «Социально-экономическое развитие Республики Северная Осетия-Алания на 2016–2025 гг.».

Подпрограмма рассчитана на создание более комфортных условий для реализации перспективных бизнес-проектов. Подпрограмма предполагает реализацию комплекса мероприятий по развитию промышленного, агропромышленного, туристско-рекреационного и транспортно-логического комплексов. Ожидается, что реализация данных мероприятий обеспечит к 2025 г., по сравнению с 2015 г., увеличение объема инвестиций в основной капитал республики в 2,8 раза, объема налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета почти на 24 %, а также количество высокопроизводительных рабочих мест – в 3,2 раза.

Библиографический список

1. Бунтури, Т. Куда расти? / Т. Бунтури // Владикавказ. – 2016. – № 34(2066).
2. Габисов, В. Щит для бизнеса / В. Габисов // Свободный взгляд. – 2016. – № 9(10).
3. Гутиева, З. Госдолг вырос / З. Гутиева // Слово. – 2016. – № 59(11766).
4. Туганов, В. Бизнес без купюр / В. Туганов // Северная Осетия. – 2016. – № 61(27053).

УДК 338

Н.А. Волкова

А.С. Набойченко

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация. В статье нашли отражение основные проблемы современного развития экономики России и повышения ее конкурентоспособности. Обоснована важность промышленной политики и ее компонентов в условиях новых форматов экономического роста. Проанализированы направления реализации промышленной политики, которые следует учитывать при выборе приоритетных стратегий развития компаний нефтегазохимического комплекса. Предложены программные мероприятия по совершенствованию промышленной политики, обеспечивающей устойчивое развитие отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, промышленная политика, структурная политика, инновационная политика, экономический потенциал, нефтегазохимический комплекс, импортозамещение, кластер, углеродное волокно, нанотехнологии, инновации.

Nina Volkova

Anna Naboychenko

ACTUAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF INDUSTRIAL POLICY IN PETROCHEMICAL COMPLEX

Annotation. The article reflects the main problems of modern development in Russian economy and improves its competitiveness. It substantiates the importance of industrial policy and its components in a new format of economic growth. In the article were analysed the directions of industrial policy, which should be considered when choosing the priority development strategies of petrochemical companies. In addition, software measures to improve industrial policies that ensure sustainable development of the industry were proposed.

Keywords: competitiveness, industrial policy, structural policy, innovation policy, economic potential, petrochemical complex, import substitution, cluster, carbon fiber, nanotechnology, innovation.

Современное критическое состояние экономики России при значительном ее ресурсном потенциале не позволяет успешно решать важные стратегические задачи развития. К настоящему времени, по сути, исчерпаны возможности выбранной экономической модели. С начала экономических реформ Россия не смогла повысить свой экономический потенциал и переживает кризис продуктивности: динамика валового внутреннего продукта (ВВП) в последнее десятилетие является неудовлетворительной. Так, рост ВВП за первый квартал 2016 г. составил всего 103,1 % по отношению к 2015 г. [1]. При этом, если темпы роста производительности труда в целом по России в 2005 г. составили 105,5 %, то в 2014 г. только 100,9 % [10].

Общепризнано, что Россия обладает одним из лучших в мире потенциалом в ряде областей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), но на сегодня отсутствуют условия для его воспроизводства, что ведет к деградации отечественной науки и утрате престижа России как научной державы. Ярким примером может служить крайне низкий уровень использования научных исследований и разработок в организации выпуска наукоемкой продукции на российских предприятиях, несмотря на то, что большая их часть находит свой спрос у зарубежного потребителя. Основным препятствием для российской экономики в эффективной конкуренции не только в наукоемких и высокотехнологичных отраслях, но и в отраслях с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости является отсутствие эффективных связей между наукой и производством. И, как следствие, доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в отечественном ВВП хотя и растет, но остается невысокой. Так, по данным Росстата РФ в 2011 г. она составляла 19,6 %, в 2014 г. –

21,6 %, в 2015 г. сократилась до 21,3 % [9]. Из чего можно сделать вывод, что проблема отсутствия достаточного количества собственных технологических разработок по-прежнему остается нерешенной.

К сожалению, только каждое десятое предприятие в России занимается внедрением технологических инноваций, а доля их затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на товары, работы и услуги остается практически неизменной – на уровне 1–2 % [3]. Все эти обстоятельства объясняют факт блокирования процессов модернизации технологической структуры промышленности и ограничений на пути использования научно-технического потенциала. В целом инновационная деятельность в компаниях, как правило, ситуативная, не имеющая системности. В предпринимательском же секторе в основном доминируют отсталые технологические уклады, остается низким уровень восприимчивости компаний к новым технологическим решениям. Вследствие отмеченных причин уровень технологического развития отраслей промышленности остается крайне низким. Так, из общего числа разработанных передовых производственных технологий в России в 2013–2015 гг. принципиально новые составляют всего 9 %, а с использованием запатентованных изобретений при разработке технологии – 29,6 % [7].

В этой связи актуальным вопросом становится формирование стратегии выхода из кризиса и установление основных стратегических приоритетов, создание условий вывода России на траекторию опережающего развития. Опыт исторического развития свидетельствует, что сильная экономика всегда означала способность страны сохранять устойчивость во время природных и политических катаклизмов, воспроизводить технические и технологические достижения, отстаивать собственные рынки и завоевывать международные, приумножать материальное и интеллектуальное богатство страны. Отсюда следует, что дальнейшее развитие отечественной экономики в значительной степени зависит от обновления и ускорения развития, прежде всего сферы материального производства путем использования внутренних источников экономического роста.

В тоже время доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 2014 г. составила всего 20,6 %, в 2015 г. – 20,7 %, а доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП в 2014 г. – 21,6 %, в 2015 г. – соответственно 21,3 % [9]. Внутренние затраты при этом на исследования и разработки в % от ВВП в 2014 г. составили всего 1,19 % [8]. Также согласно данным Всемирного банка в экспорте отечественных промышленных товаров удельный вес высокотехнологичной продукции в последние годы снижается и составил всего около 2 % в 2014 г., что ниже аналогичного показателя Таиланда в 6 раз, в 10 раз ниже, чем у Швейцарии [2]. Подавляющее большинство компаний в этом периоде столкнулось с дефицитом ликвидности, они не смогли увеличить объем производства, что отразилось на их финансовом положении и стало определенным тормозом развития производства и снижения деловой активности. Проявляется тенденция превышения доли предприятий, у которых сократились собственные финансовые ресурсы и показатель прибыли.

Для преодоления сложившейся на сегодня моноструктурности экономики необходимо развитие отечественного производства и промышленного сектора в целом, обеспечение бурного экономического и технологического роста, весьма важны прорывные технологии. Безусловно, в создавшейся ситуации это требует решения как проблемы импортозамещения, так и создания условий коммерциализации научных идей, воссоздания отраслевой науки и проектирования, устранения дефицита отраслевых разработок, качественной подготовки квалифицированных кадров, необходимого объема инвестиций и формирования соответствующего делового климата с ярко выраженными конкурентными преимуществами ведения бизнеса. Очевидно, что решающей предпосылкой преодоления последствий социально-экономического кризиса, поразившего страну, является создание опережающей время модели промышленной политики. Промышленная и в целом экономическая политика государства в определенной степени должна быть сориентирована на поддержку и инновационное развитие

внутреннего рынка потребления и защиту российских производителей. При этом регулирование в промышленности должно предусматривать встроенность хозяйственных образований в общегосударственную промышленную политику, а оптимальный выбор приоритетных направлений развития базовых отраслей промышленности способен обеспечить выстраивание вокруг них маршрутов новой экономической модели.

Следует также исходить из того, что реальное достижение обозначенных в программных документах целевых установок стратегии социально-экономического развития России до 2030 г. возможно только при использовании новых возможностей научно-технического прогресса и качественной технологической модернизации. Основным конкурентным преимуществом в данном случае становятся новые технологии и инновации, а также качество подготовки специалистов, которое в силу «оптимизации» образования оставляет желать лучшего. При этом международные эксперты высоко оценивают перспективы российского рынка квалифицированной рабочей силы, поставив Россию на четвертое место по количеству перспективных молодых специалистов.

Активная промышленная политика должна быть нацелена на переход и к инновационным формам хозяйствования, прежде всего в высокотехнологичных отраслях. Высокотехнологичные отрасли и производства имеют глобальное значение для будущего развития и эффективного функционирования экономики, для повышения качества и уровня жизни, для достижения страной высокого уровня развития в таких областях, как химия, медицина, энергетика, космос, информация, авиация. Важным сектором народного хозяйства является нефтегазохимический комплекс (НГХК). Перспективность его развития определяется рядом факторов: наличием дешевых национальных сырьевых ресурсов, высоким потенциалом развития внутреннего рынка, функционированием крупных нефтехимических компаний, которые могут стать основой будущего инновационного развития.

Нефть является одним из ключевых продуктов, производимых и закупаемых многими компаниями и странами. Более глубокая обработка ее позволяет производить пластмассы, синтетические ткани, лакокрасочные материалы, компоненты медицинских препаратов, синтетические белки и многое другое. Хотя, как отмечено выше, ресурсная модель развития морально устарела, но одновременно с этим она является превосходной базой для дальнейшего развития. Хорошим примером может послужить производство полимеров – материалов, которые требуют значительных объемов сырья для их производства, а также крайне востребованных в современном мире.

Сегодня нефтегазохимический комплекс и полимерная индустрия в его составе, как высокотехнологичная отрасль традиционно выступает важнейшим катализатором инновационных процессов в различных отраслях мировой промышленности и фактором формирования рынков инновационной продукции. В этой связи перспективными для России могут рассматриваться рынки наноматериалов, тонких химических технологий. Вместе с тем, если инвестиции в НГХК в 2015 г. составили 800 млрд долл., то в 2016 г. ожидается, что их объем не дотянет даже до 400 млрд долл. [3].

Таким образом, как следует из результатов проведенных исследований, настоятельная необходимость практической реализации промышленной политики, применительно к ведущим отраслям промышленности обусловлена целым рядом обстоятельств:

- разрушением отраслевого сектора науки и научно-техническим отставанием от передовых стран, снижением способности к созданию наукоемкой продукции и услуг;
- разрушением инфраструктуры научно-промышленной сферы;
- снижением эффективности использования интеллектуального капитала в отраслевой экономике;
- технологическим отставанием, разрушением технологического потенциала отраслевого производства и, как следствие, снижением конкурентоспособности производства и доли высокотехнологичных производств в отрасли;

- отсутствием стимулов для инвестиций и нововведений в различных их формах;
- возобновлением тенденции повышения доли предприятий, у которых сократились собственные финансовые ресурсы и прибыль;
- снижением деловой активности и эффективности основных полей бизнеса промышленных компаний.

Следовательно, для решения задачи решительного прорыва и перехода к высоким темпам экономического роста отечественных компаний, необходимо: во-первых, четкое определение стратегических приоритетов промышленной политики в отраслях как фактора развития новых инновационных рынков. Предстоит определиться, на какие сектора и производства следует делать ставку в перспективе, во-вторых, создание экономического механизма запуска страны к экономическому росту, в-третьих, определиться, на какие источники роста можно опираться. Отраслевая промышленная политика крупной корпоративной структуры НГХК представляет собой систему мер поддержания стабильного экономического роста организации и конкурентоспособности производимого продукта на основе непрерывного инновационного процесса. Приоритеты промышленной политики здесь должны вырабатываться на основе стратегических ориентиров, задаваемых для производственной и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов рынка, а также для социальной деятельности государства.

В стратегическом плане отраслевая промышленная политика, в силу сложившейся ситуации, должна быть направлена в первую очередь на развитие ее концептуальных основ, обеспечение качественного экономического роста страны за счет:

- структурной перестройки промышленности и модернизации традиционных для регионов базовых отраслей промышленности, обеспечивающей сбалансированное развитие экономики на основе использования достижений научно-технического прогресса (НТП);
- продуманной инновационной политики, направленной на повышение инновационной активности, национальной конкурентоспособности и эффективности производства, повышение доли отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках;
- реализации стратегии импортозамещения;
- внедрения адекватных организационных форм отраслевого и регионального инновационного развития;
- развитие базовой и создание разветвленной инновационной инфраструктуры;
- подготовка квалифицированных кадров для промышленности для сохранения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Эти вопросы требуют новых нетривиальных решений и подходов, необходимых для дальнейшего развития отечественной промышленности. Следует исходить из того, что основные направления структурной политики в отечественной экономике обозначены в программах социально-экономического развития страны на долгосрочную перспективу и, соответственно, включают:

- обеспечение структурного маневра в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, и отрасли сферы услуг;
- содействие повышению конкурентоспособности отечественных товаров и услуг;
- реструктуризацию убыточного сектора экономики;
- формирование институциональной структуры, отвечающей требованиям современной рыночной экономики;
- необходимость развития экономики в процессе общемировой экономической трансформации на базе новых информационных технологий.

Важное значение для реализации структурной политики в производствах НГХК имеет наличие объективной и актуальной информации о потенциальных рынках сбыта, потребителях. В тоже время структурная политика в сфере обмена нацелена на поддержание оптимальной структуры товарооборота и денежного обращения. Кроме того, на фоне снижения кредитоспособности предприятий, мотивацией к увеличению финансовых средств за счет более доступных кредитных ресурсов для расширения производства реального сектора экономики может стать смена тренда ставок коммерческих банков по кредитам с повышающего на понижающий. Это будет способствовать улучшению делового климата в народном хозяйстве в целом.

При формировании программ отраслевого развития необходимо учитывать, что увеличение научно-технического потенциала промышленных предприятий выступает необходимым условием появления качественно нового системного ресурса, который порождает любая система по мере укрепления ее структурной целостности. И здесь речь идет о гипотетической возможности трансформировать все разнокачественные технологические уровни производства в национальной промышленности в высокотехнологичные и наукоемкие в соответствии с передовыми образцами. И, чем в большей мере промышленные компании НГХК сегодня ориентируются на снижение издержек производства или повышение качества торгуемого товара при неизменной рыночной цене, тем более они внедряют в производство процессные инновации, обновляя таким образом технологическую структуру производства, расширяя инновационную деятельность за счет внедрения не только технологических, но и организационных и маркетинговых инноваций. В этой связи промышленное предприятие должно соотносить научно-технический потенциал с экономическим, который значительно меньше по масштабам, поскольку включает в себя только ту часть технического (научно-технического, технологического) потенциала, который экономически целесообразно использовать, при сложившихся на определенном этапе макроэкономической динамики условий, определяющих инвестиционные решения.

Важно учитывать, что в отраслях также должна реализоваться модель доминирования не внешних, а внутренних факторов развития. Здесь следует задействовать факторы, способствующие наращиванию сокращения разрыва между экономическим и научно-техническим потенциалом предприятий, что предопределяет скорость инновационных процессов в реальном секторе экономики. С учетом особенностей отраслей производств акцент делается, прежде всего, на технологические, процессные или продуктовые инновации.

Целевой рынок полимеров активно осваивается многими странами, т.к. дает широкие возможности для синергии и вертикальной интеграции, значительно увеличивающей эффективность предприятий. К примеру, Саудовская Аравия, один из крупнейших поставщиков нефти на международном рынке, нарастила объемы производства крупнотоннажных полимеров с 2 млн т в 1991 г. до 15 млн т в 2015 г. В результате страна получила второй экспортный продукт, который позволил снизить, пусть и незначительно, зависимость от экспорта углеводородов, что, бесспорно, окажет благоприятный эффект на экономику в долгосрочной перспективе. В то же время Россия представлена на рынке с объемом в 4,4 млн т/г. или 2 % от общемирового предложения [11].

В результате проводимой политики отечественные предприятия ввиду малых мощностей не способны в полной мере удовлетворить национальный спрос. В результате на рынке существует значительный дефицит в течение более чем десятилетнего периода. К примеру, на данный момент объемы импортных поставок полиэтилена составляют 31 %, полипропилена – 13 %, а поливинилхлорида – 41 % [8]. Особенно актуальной данная ситуация внутреннего дефицита стала в свете валютных событий последних лет, когда ввиду ослабления рубля производителям полимеров стало выгоднее продавать свою продукцию за рубеж. В результате были урезаны и без того скудные национальные продажи, а импорт также оказался недоступен ввиду своей дороговизны. Отмеченная проблема слу-

жит также подтверждением необходимости увеличения производственных мощностей, которые позволят без ущерба для национальных интересов перебрасывать производственные мощности на экспортные поставки.

Ввиду рассмотренных недостатков, государство впервые обратило внимание на индустрию полимеров. Согласно плану развития до 2030 г., разработанному Министерством энергетики, до 2030 г. предполагается увеличение производства крупнотоннажных полимеров до 5 раз, что даст в 22 млн т ежегодно [6]. Полимерная и эластомерная продукция со специальными свойствами находит широкое применение в различных отраслях промышленности и в качестве товаров народного потребления. Компенсации отмененного отставания в рамках ранее упомянуто правительственного плана и перехода от экспортно-сырьевой модели развития НГХК к инновационной, обеспечивающей производство продукции высоких уровней переработки по всей технологической цепочке целесообразна за счет масштабной модернизации действующих мощностей и создания новых на базе прогрессивных современных высоких нанотехнологий.

Нанотехнологии вызывают интерес у корпораций, правительств и инвесторов венчурного капитала в равной степени, поскольку они открывают возможность преобразовать существующие продукты, дав им новые уникальные свойства, или создать совершенно новые по функциональности. Наряду с компьютерно-информационными технологиями и биотехнологиями, нанотехнологии являются фундаментом научно-технической революции в XXI в. Поскольку нанотехнологии становятся все более привлекательными для коммерческих структур, сумма корпоративных расходов на НИОКР в сфере нанотехнологий впервые превысила расходы государственных фондов. Участие России в создании нанотехнологий и формировании рынка соответствующей продукции определит ее реальное место в современном мире и, соответственно, ее экономические и политические возможности.

К конкурентоспособной нефтехимической продукции можно также отнести новые материалы на основе углеродного волокна, которые являются продуктом инновационных технологий и имеют большие перспективы. В настоящее время они используются в качестве армирующих наполнителей композитов и являются наиболее перспективными конструкционными материалами для создания ответственных изделий. Наиболее широкий потенциальный рынок имеют углепластики (композиты с полимерной матрицей) за счет высоких физико-химических характеристик и относительной простоты изготовления.

Реализация вышеупомянутых стратегий развития в Российской Федерации и ее отраслевых комплексах осуществляется с помощью таких элементов инновационной инфраструктуры, как индустриальные парки, технопарки, особые экономические зоны и кластеры. Современные компании находятся в поиске новых организационных форм интеграции науки и производства, что ориентирует систему менеджмента на поиск путей реализации кластерной политики и создание инновационных сетей. Кластеризация выступает оптимальной формой организации ускоренных процессов модернизации технологической структуры национальной промышленности во всех видах экономической деятельности, а регионально, например, в моделях территорий опережающего развития. Логика перехода к ускоренному развитию предполагает региональную кластеризацию инновационно-активных промышленных предприятий, затем на ее основе – организацию региональной инновационной сети, а в результате – формирование региональной инновационной системы. Именно в последней организации достижима высокая производительность инновационной деятельности кооперирующихся фирм-участниц, основанная на диффузии организационных и технологических инноваций.

Для повышения конкурентоспособности отрасли НГХК целесообразно создание инновационных кластеров, интегрированных по технологической цепочке от переработки нефти и газа до выпуска нефтегазохимической продукции с высокой добавленной стоимостью (вертикально-интегрированных производственных мощностей, основанных вокруг крупных пиролизных устано-

вок). Предполагается, что к 2020 г. будет создано 6 таких кластеров (данные по производству этилена): Волжский, Каспийский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный и Северо-Западный, с общей производственной мощностью 10,7 тыс. т/г., а к 2030 г. она составит уже 16,2 тыс. т/г. [6]. «Сердцем» этих кластеров станут крупные пиролизные установки, которые позволят избежать ограничений производства на начальном этапе. Действующие производственные мощности для полиэтилена составляют 1,84 млн т/г., также существуют планы на увеличение объема согласно «Плану 2030» до 12955 тыс. т, что при условии реализации всего этиленового потенциала, объем национального производства значительно превысит внутренний спрос, вследствие чего возникнет необходимость экспорта. При этом доля мировом рынке, с учетом роста и прочих факторов, составит 7 %, что является удовлетворительным результатом [5].

Однако анализ также показал, что текущим слабым местом полиэтиленового производства являются сами мощности полимеризации. Начиная с 2022 г. дефицит мощностей полимеризации относительно пиролизных составит 2,5 млн т или 17 %. По нашим оценкам два из рассмотренных кластера потребуют строительства дополнительных полимеризационных мощностей: Волжский и Северо-Западный. Следует отметить, что данные проекты помимо своих структурных задач, в число которых входит стратегическое обеспечение Российской Федерации промышленными материалами, также имеет положительный экономический потенциал, который способен принести доход от 160 до 260 млрд руб., а также обеспечить государство налоговыми поступлениями, в сумме, которая зависит от режима налогового обложения, выбранного для конкретного предприятия. Также необходимо упомянуть социальный эффект, поскольку проект создаст до 2000 новых рабочих мест, а также покроет недостаток производственных мощностей полиэтилена, что сработает в качестве мультипликатора, поскольку данный проект будет лишь одной из частей развития кластеров. Таким образом, кластеры помогают сформировать и объединить всех участников рынка, усиливают инновационную направленность региональной и межрегиональной промышленной политики, являются стимулом развития всего региона, способствуют решению задач импортозамещения.

В условиях экономического кризиса возрастает актуальность двух перспективных направлений: импортозамещения и развития экспорта. Развитие экспорта до сих пор остается сложной задачей для большинства наших компаний. Что же касается импортозамещения – здесь задача намного понятнее. Можно выделить две группы стратегий импортозамещения: базовые стратегии, которые может использовать любая компания (лидерство по цене, продукт под госзаказ, партнерство в локализации), специфические стратегии, которые подходят компаниям определенного типа или отрасли (повышение уровня переработки, из дистрибуторов в производители, и др.). На практике эти стратегии используются и безотносительно к импортозамещению, но в текущей ситуации потенциал их использования существенно вырос.

Наряду с отмеченными аспектами коренным вопросом реализации промышленной политики является выбор критериев государственной поддержки. На современном этапе ими служат, в первую очередь, достижение приоритетных целей социально-экономического развития: ресурсосбережение, развитие новых производств, защита окружающей среды, повышение конкурентоспособности страны в области наукоемкой и высокотехнологичной продукции и др. К механизмам же промышленной политики следует отнести стимулирование инвестиций в форме кредитов, субсидий, различных налоговых льгот, системы государственных заказов и закупок. Важными инструментами промышленной политики служат меры по регулированию прямых иностранных инвестиций. Необходимые институциональные меры включают реструктуризацию предприятий, их приватизацию, механизмы банкротства, программы развития малого бизнеса и др.

Библиографический список

1. ВВП (за 1 квартал 2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/rates/46880c804a41fb53bdcebf78e6889fb6 (дата обращения : 27.06.2016).
2. Долгова, М. В. Современные тенденции развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей / М. В. Долгова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-4. – С. 852–857.
3. Кудрин, А. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. – 2014. – № 12. – С. 14.
4. Нацпроекты возвращаются [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://news.rambler.ru/articles/34163525/?track=news_othernews (дата обращения : 30.06.2016).
5. Полиэтилен в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://plastics.ru/index.php?lang=ru&view=journal&category_id=246&year=2014 (дата обращения : 05.07.2016).
6. РБК: Нефтехимическое будущее России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rbcdaily.ru/addition/article/562949992659527> (дата обращения : 03.07.2016).
7. Россия в цифрах – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641 (дата обращения : 21.06.2016).
8. Технологическое развитие отраслей экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free/_doc/new_site/technol/3-01.xlsx (дата обращения : 21.06.2016).
9. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency (дата обращения : 30.06.2016).
10. Эффективность экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free/_doc/new_site/wp.god/pr-tru.xisx (дата обращения : 28.06.2016).
11. Ernst & Young: Нефтехимия в России: выбор вектора развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Oil---Gas/EY-petrochemical-industry-in-russia-survey-polymer-market> (дата обращения : 19.06.2016).

УДК 334.021

Н.В. Золотников

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК БОЛЕЕ СОВЕРШЕННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННО ЗНАЧИМЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. Статья посвящена проблемам эффективного функционирования экономико-правовой формы взаимодействия государства и бизнеса как публично-частное партнерство (ПЧП). Автор обосновывает необходимость введения в правовое поле термина ПЧП, а также внесение изменений в нормативные правовые акты, регулирующие данный вид взаимодействия. В статье объясняется отличие понятия и функции предлагаемого автором ПЧП от государственно-частного и муниципально-частного партнерства, предложенных в Федеральном законе от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ. Для успешной реализации инфраструктурных и социальных мегапроектов (в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, экологии, образования, здравоохранения, и др.) в масштабах государства предлагается использовать усовершенствованный метод взаимодействия общественного и государственного сектора в виде ПЧП.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, взаимодействие власти и бизнеса, трехстороннее взаимодействие, общественно значимые проекты, реализация инфраструктурных проектов.

Nikolay Zolotnikov

IMPROVEMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISM FOR BETTER IMPLEMENTATION OF SOCIALLY SIGNIFICANT PROJECTS

Annotation. The article is devoted to problems of effective functioning of an economical and legal form of interaction of the state and business in the form of public-private partnership (PPP). The author proves needs of introduction in the legal framework of the term PPP, and also modification of the regulatory legal acts regulating this type of interaction. It has a new explanation and definition of a concept and function of PPP, offered by the author from public-private and the municipal-private partnership offered in the Federal law of 13.07.2015 No. 224 Federal law. For successful implementation of infrastructure and social megaprojects (in the sphere of transport infrastructure, housing and communal services, ecology, education, health care, etc.) in scales of the state, it is offered to use an advanced method of interaction of a public-public sector in the new form of PPP.

Keywords: public-private partnership, government and business cooperation, tripartite cooperation, socially significant projects, infrastructure projects implementation.

Публично-частное партнерство (ПЧП) без преувеличения может быть названо правовым феноменом третьего тысячелетия, которое имеет глубокие социально-экономические корни и охватывает различные правовые системы. С начала XXI в. законы о ПЧП принимают Япония, страны Африки и Латинской Америки, Центральной, Восточной и Западной Европы, модельные законы возникают в США и Великобритании. Разработкой руководств и стандартов в сфере ПЧП заняты такие известные международные организации, как Комиссия Организации Объединенных Наций по праву международной торговли, Комиссия Европейского Союза, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международный банк и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) [19]. Такая форма партнерства в иностранной литературе обозначается термином «Public Private Partnership» (PPP). В отечественной и переводной литературе используются ряд вариации перевода английского термина «PPP», а именно: государственно-частное партнерство, общественно частное партнерство, муниципально-частное партнерство, частно-государственное партнерство, частно-

общественное партнерство, частно-государственная кооперация, общественно частное партнерство, публично-частное партнерство.

В большинстве случаев все перечисленные варианты считают синонимами, но в российских нормативных правовых актах применяются термины «государственно-частное партнерство» (ГЧП), муниципально-частное партнерство (МЧП), исходя из четкого определения ведущей роли органов власти в отношениях с организациями частного бизнеса и Федерального закона от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В данном Федеральном законе в пункте 1 статьи 3 дано определение, а именно: «государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [16]. На основе практики стран, которые изучались на уровне Европейского союза (ЕС), было сформулировано понятие ПЧП, которое закрепились в Зеленой книге по ПЧП и законодательству ЕС о государственных контрактах и концессиях. Под ПЧП было предложено понимать различные формы кооперации между органами государственной власти и бизнесом для обеспечения финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры и сферы публичных услуг [18].

В числе базовых признаков ПЧП можно обозначить такие, как стороны ПЧП – органы власти и бизнес-структуры, взаимодействие сторон закрепляется на официальной основе, взаимодействие сторон имеет равноправный характер, ПЧП имеет общественную направленность, в процессе реализации проектов и программ на основе ПЧП консолидируются, объединяются ресурсы участвующих в них сторон, риски и затраты, а также результаты распределяются между участниками в определенных пропорциях. В целом ПЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, оно приглашает бизнес-структуры участвовать в реализации общественно значимых проектов и программ [7].

Как и ранее, в дальнейшей части статьи будем использовать термин ПЧП, т.к. в экономике России применение принципов именно ПЧП, а не ГЧП будет более эффективным при рассмотрении взаимодействия всех уровней власти, в том числе муниципального уровня, и частного бизнеса. Это обусловлено тем, что взаимодействие между органами власти муниципалитетов и частным бизнесом можно представить как МЧП. Но МЧП это не ГЧП, т.к. в законодательстве Российской Федерации разграничены полномочия между всеми уровнями власти и определены границы между государственной и муниципальной службами [12; 13 ;10]. Это значит, что ПЧП в простом понимании есть и ГЧП, и МЧП. В математическом виде данную трактовку можно выразить в виде формулы $ПЧП = ГЧП + МЧП$. Тогда под ПЧП в общем смысле можно понимать сотрудничество между публичными и частными партнерами, направленное на реализацию государственных программ по производству товаров, выполнению работ или оказанию услуг, осуществление которых вытекает из функций и полномочий Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, а также разграничения соответствующих уровней управления.

Правительство Российской Федерации еще в 2011 г. поручало Минфину России, Минэкономразвития России и Минюсту России [8] рассмотреть возможность принятия закона, регулирующего и расширяющего возможности ПЧП. До этого Президент Российской Федерации поручал Правительству Российской Федерации проработать вопрос о целесообразности внесения в земельное законода-

тельство изменений, облегчающих реализацию ПЧП-проектов и программ. В частности, речь шла о предоставлении земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов для проектов ПЧП [16].

Наиболее важным является введение единой конкурсной процедуры при реализации ПЧП-проектов и программ, когда, например, конкурс на проектирование, строительство и эксплуатацию объединен в один. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [11] не позволял этого делать, т.к. его положения предполагали разделение лотов на различные виды работ и услуг. Существующая процедура увеличивает риски инвестора, поскольку не дает ему гарантии, что он останется партнером государства на весь срок реализации проекта или программы, что значительно увеличивает стоимость последнего. Известны случаи, когда частный партнер, администрация субъекта Российской Федерации пытаются обходить указанный Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ, заключая договор друг с другом на основе лишь региональных законов о ГЧП. Практика показывает, что большинство подобных контрактов признаются недействительными со стороны надзорных органов, которые руководствуются в своих действиях нормами федерального законодательства [1]. Так, данный закон был признан утратившим силу и отменен.

Вторым по степени важности является вопрос о введении в правовое поле определения ПЧП. Его наличие обязательно наряду с такими понятиями, как «проект или программа ПЧП», «соглашение о ПЧП», «объект соглашения», «публичный партнер», «частный и общественный партнер» и т.п. Сейчас в законодательстве появилось установленная терминология, что приведет к единообразию подходов в рамках реализации государственных программ.

Третье дополнение касается механизма отбора проектов и программ. В частности, речь идет об определении открытого для общества перечня критериев для производства оценки заявок участников конкурсных процедур. Это повысит прозрачность механизма ПЧП и будет способствовать привлечению инвесторов, в том числе зарубежных. Также вводятся гибкие условия соглашений о ПЧП с возможностью передачи прав по проекту от лица, нарушившего обязательства, другому лицу. Наряду с этим установлено положение о создании в рамках ПЧП организаций с целевой правоспособностью и защищенных от банкротства. Они служат для обособления имущества ПЧП-проекта или программы с целью его защиты от притязаний кредиторов публичного и частного партнеров. Также внесены изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части бюджетного софинансирования (субсидий). Это позволит закладывать в соответствующие бюджетные обязательства платежи публичного партнера.

Важным положением Федерального закона о ГЧП и МЧП является определение возможности выделения земельных, лесных, водных и других участков без проведения торгов в рамках механизма ПЧП. Главным препятствием развития ПЧП в России является неуверенность инвесторов в стабильности и прозрачности рынка инфраструктурных проектов и программ. Другое ограничение – такой рынок ограничен по количеству квалифицированных участников. В настоящее время на рынке представлено лишь небольшое число компаний в области, например, водоснабжения, мусоропереработки. Практически нет фирм, специализирующихся на профессиональном управлении социальной инфраструктурой. При этом российский инфраструктурный рынок является одним из самых крупнейших рынков в мире. Эксперты оценивают его в размере 3 трлн долл. США [9].

Партнерство органов власти с бизнесом является важным компонентом современной инновационной политики России, поскольку при эффективной организации, оно обеспечивает получение широких преимуществ от капиталовложений в исследования, создавая благоприятные условия для устойчивого инновационного развития, являющего стратегическим фактором динамики экономических систем. С учетом изложенного, ПЧП – это институциональный, организационный альянс между

всеми уровнями органов власти и организациями бизнес сферы в целях реализации общественно-значимых государственных программ, в том числе в инновационно ориентированных. С.П. Перегудов определяет термин ПЧП как трехстороннее взаимодействие бизнеса, государства и некоммерческих организации гражданского общества [6]. ПЧП позволяет устранить (минимизировать), с одной стороны, недостатки прямого государственного и муниципального регулирования, а с другой – «провалов рынка», также негативных условий внешних санкций для экономических систем в России. Так, по мнению некоторых исследователей, основной аргумент поддержки ПЧП состоит в том, что общественный и частный секторы обладают собственными уникальными характеристиками и преимуществами, при объединении которых создается возможность эффективно достигать результаты в тех сферах, где особенно заметны рыночные провалы или неэффективность органов власти в части управления социальной сферой, экологией и инфраструктурой [4].

Важным вопросом для России является построение инновационной инфраструктуры и выраживание инновационно ориентированного бизнеса за счет ПЧП-проектов и программ. Необходимость участия публичной власти и организаций с частным капиталом в развитии инновационно ориентированных экономических систем (ИОЭС) можно проследить по информации, представленной в таблице 1. Так, со стороны бизнеса вкладом могут быть финансовые, предпринимательские, интеллектуальные и информационные ресурсы, а также профессиональный опыт и эффективное управление, гибкость и оперативность в процессах принятия решений и новаторство.

Таблица 1

ПЧП в развитии ИОЭС

Необходимость государственного участия в развитии ИОЭС	Необходимость привлечения частного капитала в развитии ИОЭС
– обеспечение конкурентоспособности национальной экономики	– привлечение инвестиций для развития национальной инновационной инфраструктуры
– социально-экономическая значимость инноваций в реализации государственных программ	– реализация рыночных принципов развития в рамках инновационного типа воспроизводства
– высокая стратегическая значимость	– получение прибыли, развитие предпринимательской инициативы в национальной экономике

Так, со стороны бизнеса вкладом могут быть финансовые, предпринимательские, интеллектуальные и информационные ресурсы, а также профессиональный опыт и эффективное управление, гибкость и оперативность в процессах принятия решений и новаторство.

Как один из вариантов осмысления определения ПЧП можно отметить содержание, данное В.Г. Варнавским: «ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР вплоть до сферы услуг» [2]. Отдельные ученые не согласны с его точкой зрения. Так, С.П. Перегудов в статье «Промышленная политика и ПЧП» пишет: «Я специально не говорю о ГЧП, как у нас обычно переводят термин «PPP», ибо это, по сути дела, очень разные вещи. Если ГЧП – это двухстороннее партнерство бизнеса и государства, то ПЧП – это во многих случаях трехстороннее взаимодействие бизнеса, государства и некоммерческих организаций, гражданского общества. Да и само государство выступает здесь как публичный институт, который, как правило, действует лишь как одна из сторон равноправного, основанного на партнерских началах взаимодействия» [7]. Можно согласиться с таким мнением, т.к. по совокупности вопросов, решаемых в процессе реализации ПЧП и, исходя из принципов дифференциации в национальной экономике, например, собственности на государственную и муниципальную, более точным будет, как минимум,

его разграничение на ГЧП и МЧП. То есть термин ПЧП реально охватывает более широкий спектр отношений властных структур с организациями частного бизнеса.

До принятия Федерального закона о ГЧП и МЧП в ГЧП основном рассматривалось как концессионные отношения государственных органов управления по вопросам вовлечения частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в услуги, оказываемые государством, на взаимовыгодных условиях. При этом, механизм реализации ПЧП заключается в следующем: властная структура делегирует на конкретный срок часть своих полномочий по обеспечению устойчивого исполнения государственной или муниципальной услуги, она не вмешивается в оперативную деятельность предпринимателя, а лишь осуществляет мониторинг за неукоснительным соблюдением «правил игры» (например, предоставление населению электронных услуг банками по сбору коммунальных платежей), которые она сама же и установила. При этом участники ПЧП вступают в правоотношения добровольно, разделяют обязанности и ответственность, действуют «на равных», соразмерно затрачивают ресурсы, несут риски, получают выгоду, поддерживают отношения в течение установленного срока и имеют правоустанавливающий документ.

По сути, участие в ПЧП властных структур можно считать выгодным, с учетом таких факторов, как:

- повышение эффективности и появление синергетического эффекта за счет создания общей ресурсной базы реализации государственных программ;
- формирование гарантии надежности получения результатов, что обеспечивается за счет своевременного осуществления мероприятий государственной программы в порядке согласно договоренности по вопросам возврата инвестиций;
- воспроизводство инноваций на основе комбинаций возможностей государственного, муниципального и частного секторов в рамках установленных нормативными правовыми актами условий конкурса;
- получение в долгосрочное пользование государственных и муниципальных активов и их эффективное воспроизводство.

Так, опыт стран Европейского союза в реализации проектов и программ по схемам ПЧП, например, в области строительства, оказания образовательных услуг, подтвердил, что при их реализации частными фирмами эффективность возрастает в среднем на 20 %. В тоже время ПЧП позволяет снизить суммарные нагрузки на бюджеты разных уровней, привлечь лучшие управленческие кадры, применить отечественные технику и технологии, повысить качество обслуживания потребителей, сконцентрировать внимание общественности на результативности инвестиционных проектов и программ. Исходя из степени ответственности, которую властные структуры возлагают на частный сектор в части финансирования, коммерческих рисков, эксплуатации и технического обслуживания объектов и т.п., различаются формы ПЧП в виде концессионных соглашений; контрактов на строительство, эксплуатацию, обслуживание, управление; договоров об аренде и лизинга; соглашений о разделе продукции.

Каждая страна имеет свои особенности государственного и территориального регулирования реализации проектов и программ в рамках ПЧП. При этом общие тенденции характеризуются тем, что ПЧП реализуется в основном в инфраструктурных проектах и программах, прозрачных для общества и имеющих автоматизированную систему оказания соответствующих услуг. С учетом изложенного обозначим приоритеты ПЧП в рамках реализации государственных программ, обуславливающих переход воспроизводства экономических систем в России на инновационный путь развития (см. табл. 2).

Таблица 2

**Стратегические приоритеты и направления реализации ПЧП
в инновационной сфере экономических систем в России**

Повышение благосостояния населения	Развитие интеллектуальных ресурсов	Повышение конкурентоспособности, инновационных свойств отечественной продукции
– содействие интеграции науки, бизнеса и образования	– реализация инновационно ориентированных государственных программ	– создание благоприятного инновационного климата
– развитие национальной инновационной системы	– развитие инновационной инфраструктуры	– выход отечественной продукции на мировые рынки
– поддержка малого и среднего инновационного бизнеса	– организация взаимосвязанных производств, построение промышленных инновационно ориентированных кластеров	

В целом успехи на пути использования потенциала ПЧП будут определяться развитостью финансовых рынков и законодательства, расширяющего возможности диверсификации финансово-кредитных инструментов в проектах и программах, реализуемых в рамках ПЧП.

С учетом представленного материала сделаем попытку сформировать важнейшие методологические принципы построения ПЧП. Такие принципы (критериальные условия) важны с той точки зрения, что при их системном соблюдении взаимодействие между властью и бизнесом можно будет охарактеризовать именно как полноценное ПЧП. К ним, на наш взгляд, целесообразно отнести:

- принцип равенства прав и ответственности. Все участники в рамках ПЧП, направленного на переход экономических систем на инновационную траекторию развития, имеют качественно равные права в определении вариантов эффективного достижения целей и решения задач при реализации государственных программ. В ином случае ПЧП можно будет охарактеризовать уже не как партнерство, а как некоторое взаимодействие. Особенно важным является определение ответственности и обязанностей участников такого особого партнерства отвечать перед обществом за принятые на себя обязательства;

- принцип согласования интересов, означающий, что стратегические решения при ПЧП должны приниматься с учетом смежности интересов участвующих сторон;

- принцип эффективного ресурсного обеспечения, вытекающий из необходимости концентрации различных ресурсов, необходимых для реализации стратегических направлений развития экономических систем. При этом критерием отбора таких ресурсов выступает синергетическая эффективность, определяемая на каждом этапе перехода экономических систем на инновационную траекторию воспроизводства;

- принцип целевых действий и мер, связанный с решением задач по стратегическим приоритетным направлениям инновационного развития экономических систем в рамках, определенных полномочиями органов государственного и муниципального управления согласно законодательству;

- принцип целеполагания, заключающийся в том, что ПЧП должно быть ориентировано на комплексное и качественное решение долгосрочных задач развития национальной экономики и должно учитывать стратегии его участников.

С учетом изложенного ПЧП представляет собой стратегически важный экономический, институциональный, организационный, управленческий, инвестиционный и социальный альянс между органами государственного, муниципального управления и организациями бизнеса, формируемый для достижения целей перехода экономических систем в России на инновационный тип воспроизводства.

Такое понимание ПЧП, по нашему мнению, не противоречит, а в некотором смысле дополняет методологию формирования ПЧП при реализации государственных программ в рамках, определенных нормами и положениями законодательства Российской Федерации. ПЧП представляет собой более сложное и многогранное явление. Не зря его изучением заняты философы, социологи, экономисты и представители юридической науки.

Истоки процессов видятся в новой фазе социально-экономического развития XXI столетия, в которой мир сталкивается с глобальной конкуренцией и ее последствиями в виде социальных и экологических проблем. В свою очередь финансовый кризис заставляет страны с исконно весомым публичным сектором передавать в частные руки объекты социального значения, которые находились в сфере государственной монополии. Возникают общие для мирового рынка идеи социально ориентированной рыночной экономики, социально ответственного государства, «глобализации с человеческим лицом» [17], на микроуровне – теории социально-ответственной компании, корпоративной социальной ответственности.

Библиографический список

1. Баженов, А. В. Использование механизмов государственно-частного партнерства как катализатора антикризисного потенциала развития инфраструктуры / А. В. Баженов // Сборник статей под общ. ред. А. А. Зверева. – М. : ООО «Фирма А-ФОРТ-ЮГ», 2009. – С. 44-48.
2. Варнавский, В. Г. Приватизационные процессы в инфраструктуре: успехи и ошибки реформ / В. Г. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 8. – С. 109-113.
3. Делмон, Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре / Джеффри Делмон // Практическое руководство для органов государственной власти. – М. : ООО «ГЕО-ГЭК», 2010. – С. 104.
4. Игнатюк, Н. А. Государственно-частное партнерство в Российской Федерации / Н. А. Игнатюк // – М. : ЭКСМО. 2009. – С. 153.
5. Кушлин, В. И. Государственное регулирование экономики / В. И. Кушлин – М. : Экономика, 2016. – 495 с.
6. Перегудов, С. П. Промышленная политика и публично-частное партнерство / С. П. Перегудов // Научный эксперт. – 2008. – № 1.
7. Перегудов, С. П. Промышленная политика и публично-частное партнерство / С. П. Перегудов // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – М. : Изд-во Ассоциация независимых экспертов Центр изучения кризисного общества. – 2008. – № 5. – С. 108-110.
8. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://правительство.рф> (дата обращения : 18.08.2016).
9. Стратегия модернизации российской экономики / отв. ред. В. М. Полтерович. – СПб. : Алтея, – 2010. – С. 105.
10. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66530/ (дата обращения : 18.08.2016).
11. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54598/ (дата обращения : 16.08.2016).
12. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/ (дата обращения : 18.08.2016).
13. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14058/ (дата обращения : 18.08.2016).
14. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения : 18.08.2016).

15. Фоломьев, А. Н. Инновационный тип развития / А. Н. Фоломьев – М. : Экономика, 2013. – 562 с.
16. Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pppcenter.ru> (дата обращения : 18.08.2016).
17. Globalization with a human face [Электронный ресурс] / United Nations Development Programme. – Режим доступа – http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/260/hdr_1999_en_nostats.pdf (дата обращения : 18.08.2016).
18. Public-Private Partnerships Laws / Concession Laws [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа – <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/legislation-regulation/laws/ppp-and-concession-laws> (дата обращения : 16.08.2016).

УДК 37.014: 005.591.4

О.Ю. Кириллова

В.В. Никулин

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ И ПРОМЕЖУТОЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИЙСКОЙ СФЕРЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности процесса реструктуризации образовательных организаций в сфере высшего образования России, проводится анализ стратегических целей развития сферы высшего образования, подводятся промежуточные итоги реструктуризации крупнейших российских вузов, предложен обновленный состав принципов управления образовательной организацией с позиций концепции корпоративного гражданства.

Ключевые слова: реструктуризация, сфера высшего образования, принципы управления образовательная организация (ОО).

Oksana Kirillova

Vladimir Nikulin

ANALYSIS OF STRATEGIC GOALS AND INTERMEDIATE RESULTS OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS RESTRUCTURING IN THE FIELD OF RUSSIAN HIGHER EDUCATION

Annotation. The article is devoted to peculiarities of restructuring process in the educational organizations that work in the sphere of higher education in Russia. Strategic goals of higher education sphere development are analyzed. Some results of restructuring of largest Russian universities are summarized and renewed set of management principles for educational organization based on corporate citizenship approach is proposed.

Keywords: restructuring, higher education, principles of management, educational organization.

Процессы реструктуризации отрасли образования в России уже имеют свою историю, точкой отсчета которой условно можно назвать факт присоединения России к Болонской декларации, принятой в 2003 г. Данное событие было первым шагом на пути интеграции российской системы образования в мировое образовательное пространство.

Стратегические цели и ориентиры реорганизации российских образовательных организаций были зафиксированы в различных документах и программах, например таких, как Федеральные целевые программы развития образования. Последняя из них охватывает период с 2016 по 2020 гг. и предусматривает «создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики», а первым в перечне ожидаемых результатов заявлено формирование «сети вузов, включая многопрофильные университеты, ориентирующиеся на ключевые отрасли региональных экономик, реализующие, в том числе программы магистратуры и аспирантуры, ведущих активную исследовательскую и инновационную работу» [10]. План мероприятий («дорожная карта») – «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», объявлен распоряжением Правительства РФ (от 30 апреля 2014 г. № 722-р) и предусматривает снижение численности обучающихся в системе высшего образования к 2018 г. до 11228 чел., что по отношению к 2015 г. будет означать снижение на 15 % [9].

Деятельность любой организации зависит от политической обстановки и государственного регулирования. Его воздействие может быть различным: от формирования норм и правил, до непосредственных указаний о ходе деятельности конкретной организации. Не является исключением и сфера высшего образования. Помимо этого, образовательные организации вынуждены принимать во

внимание исторический контекст (например, выбирая основные темы для обсуждения в ходе обучения), географические условия (планируя возможности расписания или работы студентов) и национальную специфику (например, объединяя студентов из разных стран или принадлежащих к различным религиям). Следовательно, и реформы в сфере образования должны проводиться с учетом географических, исторических, политических и национальных особенностей отдельных регионов. Всего в России предполагается создать 11 объединенных вузов, которые получат статус федеральных университетов и смогут получать дополнительную субсидию в размере до 200 млн руб. в течение трех лет на реализацию программы развития. Опорные вузы, как считают в Министерстве образования и науки Российской Федерации (далее – Минобрнауки), повысят конкурентоспособность выпускников, будут способствовать развитию материально-технической базы, совершенствованию научно-исследовательской, инновационной и изобретательской деятельности.

Рецессия в отрасли образовательных услуг не подразумевает снижение их качества. Именно на его обеспечение и направлена реструктуризация систем управления образовательных организаций, что отражено в мероприятиях по повышению эффективности и качества услуг в сфере высшего образования и предусматривает реализацию программы совершенствования сети государственных образовательных организаций высшего образования, в том числе путем реорганизации и присоединения организаций и их филиалов в период с 2014 по 2017 г. В соответствии с программой реструктуризации сферы высшего образования принята система оценки эффективности деятельности вуза, которая осуществляется по 5 основным показателям из 50 [8]. Данная система оценки неоднократно подвергалась критике со стороны академического сообщества, т.к. вышеприведенные показатели не отражают полноты специфики деятельности многих вузов. Более-менее выравнивает эту проблему функция мониторинга, мотивирующая вуз претендовать на более высокое место в рейтинге, а, следовательно, и на повышение качества образования. Единого мнения относительно критериев оценки в научном сообществе не выработано.

Вуз, признанный неэффективным, теряет самостоятельность и включается в структуры премника либо полностью, либо на правах структурного подразделения или филиала. Эффективные вузы, в свою очередь, могут объединяться в университеты, способные конкурировать на мировом образовательном рынке (одна из задач федеральной программы – вхождение пяти российских университетов в рейтинг 100 лучших университетов мира).

Перечисленные внешние и внутренние факторы задают условный коридор в выстраивании организационных структур управления вузом. Рассмотрим результаты (см. табл. 1) и опыт реструктуризации систем управления ряда крупнейших российских университетов, таких как: ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (далее – РАНХиГС или Академия); ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» (далее – РЭУ); ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (далее – ФУ); ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов» (далее – РУДН).

В организационной структуре РАНХиГС существуют институты и факультеты, которые равны по полномочиям, и решают различные задачи. Институты по своей сути имеют уклон в научно-исследовательскую деятельность, а факультеты – в образовательную. В рамках институтов Академии функционируют центры и лаборатории, для которых научно-исследовательская деятельность является профильной. Однако научной деятельностью могут заниматься и факультеты, например, «...вопросы макроэкономической политики, экономического роста и социально-экономического развития, микроэкономики и отраслевых рынков, эконометрического инструментария разрабатываются исследователями экономического факультета» [3]. Кафедры могут входить в состав как института, так и факультета. Всего в Академии функционирует 6 факультетов и 6 институтов. Международные

программы реализуются только в некоторых институтах. Приемные комиссии частично децентрализованы: они есть как у факультетов, так и у институтов. Эти комиссии принимают документы у абитуриентов, поступающих на программы бакалавриата на платной основе, и у абитуриентов, поступающих в магистратуру. Документы абитуриентов, поступающих в бакалавриат на общих основаниях, принимает приемная комиссия Академии.

Таблица 1

Анализ современных организационных структур российских вузов

Компоненты системы управления ОО, отвечающие за соблюдение требований госрегулятора	Функции по обеспечению требований							
	РАНХиГС		РЭУ		ФУ		РУДН	
	характеристика функции в системе управления ОО: централизована/децентрализована							
	центр.	децентр.	центр.	децентр.	центр.	децентр.	центр.	децентр.
Наличие системы оценки качества образования	+		+		+		+	
Наличие централизованного подразделения, обеспечивающего связи с работодателями на местном и федеральном уровне		+		+	+			+
Наличие подразделений, обеспечивающих трудоустройство и карьерный рост	+		+		+		+	
Наличие системы привлечения грантов, тендеров, хозяйственных тем		+		+	+		+	
Наличие подразделений, обеспечивающих инфраструктурные процессы (оснащение аудиторий, питание, спорт, общежитие и т.д.)	+		+		+			
Наличие подразделений, отвечающих за соблюдение баланса интересов		+	+				+	
Наличие подразделений, отвечающих за маркетинг образовательных программ			+		+			+
Наличие образовательных программ с двойным дипломом		+	+		+		+	
Наличие образовательных программ, реализуемых на англ. языке		+		+				+
Выполнение показателя по иностранным студентам (доля)								

Хозяйственная деятельность, обеспечение питанием, обслуживание общежитий и прочие функции, связанные с обеспечением инфраструктурных процессов, выполняются различным отделами, управлениями и департаментами, но находятся в зоне ответственности одного проректора. Мониторинг

торинг качества подготовки и соответствия современным требованиям осуществляется отдельным структурным подразделением (Управление образовательной политикой). В Академии функционирует центр развития карьеры, который занимается помощью при трудоустройстве и при поиске места прохождения практики.

В отчете о самообследовании от 20 апреля 2016 г. Академии говорится, что система управления «...основывается на принципах коллегиальности принятия решений, сбалансированности интересов государства, общества и личности...». Это говорит о том, что в процесс управления вовлечены преподаватели, студенты и работодатели. Мнение последних должно учитываться посредством их участия в попечительском совете Академии. Студенты могут влиять на процесс управления, посредством участия в Конференции Академии и в студенческом совете [3].

В Финансовом университете при правительстве Российской Федерации функционирует внутренняя система менеджмента качества, что выражается в проведении регулярных мероприятий по мониторингу деятельности в структурных подразделениях. Например, проводятся плановые проверки структурных подразделений или внеплановые тематические проверки, например о ходе проведения сессии. Кроме того, на основании системы качества выстраиваются рейтинги университетских кафедр, что является стимулом к соблюдению внешних и внутренних норм по качеству. Интересной особенностью образовательного процесса в ФУ является организация обязательных взаимопосещений занятий преподавателями, согласно составленному заранее графику. В системе управления ФУ организовано «Управление планирования и развития карьеры», основными направлениями деятельности которого является помощь при трудоустройстве или прохождении практики студентам и выпускникам ФУ. Помимо этого, данное структурное подразделение занимается исследованием рынка труда, организацией мастер-классов с привлечением специалистов со стороны работодателя.

ФУ позиционирует себя как исследовательский университет, поэтому научной деятельности в ФУ уделяется особое внимание [5]. Важной задачей ставится интеграция научно-исследовательской и экспертно-аналитической работы в образовательный процесс. Кроме того, для обеспечения научных подразделений заказами на наукоемкие работы, координации и планировании их деятельности, в ФУ работает ряд подразделений, которые курируются проректором по научной работе. Все программы дополнительного профессионального образования (далее – ДПО), в том числе и программы двойного диплома, координируются отдельным структурным подразделением «Группа дополнительного профессионального образования», а реализуются в институтах и школах ФУ, специализирующихся исключительно на ДПО [2].

В 2013 г. в ФУ начался процесс департаментализации: были сформированы учебно-научные департаменты, которые объединили в себе кафедры и отдельные научные подразделения – институты и центры. В процессе департаментализации кафедры перестали существовать как самостоятельные структурные подразделения, а их преподаватели переведены в штат учебно-научных департаментов [1]. Руководитель департамента назначается ректором, впоследствии он назначает себе трех заместителей по различным направлениям деятельности и до трех менеджеров, которые будут курировать различные направления деятельности департамента. Внутри департамента могут создаваться секции, в состав департамента входят исследовательские центры. Дальнейшая роль заведующих кафедрами пока остается неясной, поскольку новые департаменты начали работу только 4 июля 2016 г., а значит, назначенные ректором руководители только начали работу по формированию новых структур [1].

В Российском университете дружбы народов (далее – РУДН) функционирует служба обеспечения качества, которая является специализированным подразделением учебно-методического управления. Эта служба координирует работу методистов качества на факультетах и институтах РУДН. Кроме нее в рамках социологической лаборатории РУДН организована студенческая комиссия по качеству обучения, которая занимается оценкой качества обучения со стороны обучающихся,

анализирует жалобы, поступающие от студентов по вопросам качества обучения в РУДН, с целью содействия эффективной подготовке обучающихся. Обе структуры работают под непосредственным руководством проректора по учебной работе [6]. Структура учебных подразделений состоит из 2-х уровней: факультет или институт, в который включены кафедры, департаменты или лаборатории. Для обеспечения научной деятельности в РУДН создано отдельное структурное подразделение «Управление научной и инновационной политики», которое курирует работу всех лабораторий РУДН, обеспечивает их необходимым оборудованием, а также осуществляет информационную поддержку [7]. На факультетах и институтах РУДН организована работа по подбору мест практик для обучающихся, все факультеты и институты имеют договоренности о долгосрочном сотрудничестве с работодателями. Так же в РУДН работает «Департамент организации практик и трудоустройства обучающихся в РУДН», который координирует работу подразделений, а также содействует трудоустройству выпускников.

Заслуживает внимания опыт реструктуризации Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (далее – РЭУ), (см. рис. 1). В РЭУ в основу реструктуризации положен принцип разделения образовательных программ и кафедр.

Высшим органом управления РЭУ является Ученый совет, в состав которого входят ректор и проректоры (ректорат), члены, избранные тайным голосованием; председателем является ректор университета. Ректорат решает оперативные вопросы управления университетом. Взаимодействия структурных подразделений университета осуществляются на основании Положений соответствующих подразделений. Основными организационными единицами, реализующими образовательный процесс в РЭУ, являются кафедры и факультеты. Главная цель практически любого факультета РЭУ – сформировать у учащегося практические навыки и компетенции в определенной сфере в современных условиях. Факультет является, по сути, концентратором образовательных программ. Для реализации образовательных программ факультеты тесно сотрудничают с кафедрами университета, которые обладают научной базой и преподавателями необходимой квалификации. Кроме того, факультеты привлекают квалифицированных специалистов из сфер науки и бизнеса. Кафедры же структурно не закреплены за факультетами. Целью кафедр же является подготовка учащихся с фундаментальными знаниями в различных сферах, повышение эффективности молодых ученых. Кафедра может включать в себя структурные подразделения – лаборатории, которые нацелены на выполнение задач развития и углубления научной базы РЭУ и генерирование новых идей для различных организаций, как государственных учреждений, так и бизнес-структур. Сотрудники лабораторий выступают с докладами, принимают участие в тендерах на получение грантов, выпускают публикации в форме статей, учебников. Для контроля качества обучения в РЭУ организован центр развития электронного обучения, в рамках которого работает Экзаменационный офис, который осуществляет независимую оценку обучающихся с использованием как собственных инструментов оценки, так и с привлечением внешних.

Следует обратить внимание, что анализ основан на формальной информации, размещенной на сайтах ОО, однако отдельного внимания заслуживает рассмотрение того, как на практике реализуются те или иные процессы ОО. Подход к ОО, как к участнику гражданского общества, требует обновления принципов управления ОО с позиции концепции корпоративного управления. Изучение опыта реструктуризации систем управления крупных российских вузов позволяет предложить следующий перечень принципов управления ОО (см. табл. 2).

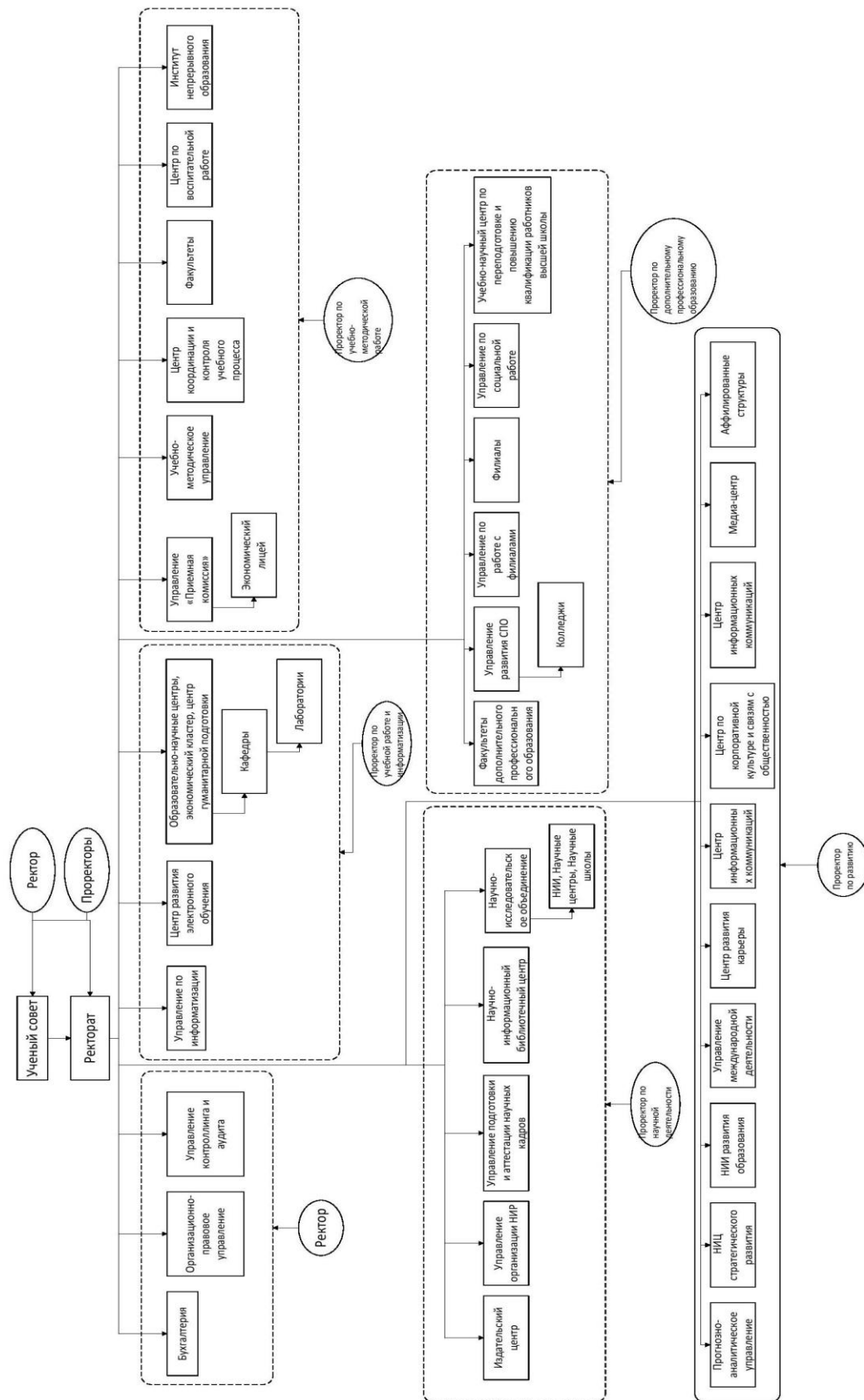


Рис.1. Организационная структура ФГБОУ ВО РЭУ им. В. Г. Плеханова [4].

Принципы управления ОО

Принцип	Описание
Соблюдение баланса интересов участников	Интересы участников должны быть выявлены и поделены на 2 группы: противоречащие целям ОО и непротиворечащие. Должна быть выстроена система, которая будет реализовывать интересы, непротиворечащие целям ОО.
Рациональная централизация и децентрализация системы управления ОО	Опираясь на классические принципы теории менеджмента, можно сделать вывод, что система управления ОО должна способствовать разделению стратегического и оперативного руководства. Первое предполагает долгосрочное планирование и выбор общего направления развития, второе – решение текущих вопросов в краткосрочной перспективе. Например, набор обучающихся и продвижение основных образовательных программ (далее – ООП) должны осуществляться на уровне ОО, поскольку ООП целесообразно продвигать на рынке под единым брендом вуза. Функции актуализации содержимого ООП, напротив должны быть закреплены за тем структурным подразделением, которое отвечает за реализацию ООП.
Адекватная конечным целям бизнес-процессов рациональная концентрация, специализация и кооперация звеньев системы управления ОО	Стратегическая цель, в соответствии со стратегическими ориентирами разбивается на подцели и конкретные задачи для структурных подразделений. Каждое звено должно быть предметно специализированно в зависимости от его роли и места в ОО. Рациональная концентрация означает, что звенья, находящиеся на одном уровне управления должны иметь примерно одинаковую функциональную емкость во избежание «перекоса», приводящего к приоритетной значимости одних перед другими. Кооперация означает, что все подразделения должны иметь развитые и формально определенные горизонтальные и вертикальные связи.
Прозрачность процедуры принятия решений на всех уровнях управления ОО	Принятие решений должно быть четко регламентировано и основываться на принципах информированности и обеспечения равных возможностей участников ОО.
Применение инструментов маркетинга на уровнях разработки и реализации основных продуктов ОО	Каждый образовательный продукт должен соответствовать потребностям рынка труда, компетентностной модели выпускника конкретной ООП, профстандарту в соответствующей предметной области, а также должен быть снабжен комплексом характеристик, раскрывающих его преимущества для потенциального потребителя.
Наличие собственного аппарата управления ООП, ориентированного на своевременное решение возникающих в процессе ее реализации задач	ООП должна иметь свой собственный менеджмент, способный своевременно реагировать на изменения требований госрегулятора и осуществлять образовательный процесс в соответствии с ними
Накопление и развитие человеческих ресурсов	Каждая ОО должна обладать системой воспроизводства научных кадров. С другой стороны, приоритетной задачей ОО является сохранение, преумножение, распространение научных идей и разработок, без которых невозможно развитие научных направлений, школ, доведение научных исследований до уровня практического внедрения.

Данные принципы закладывают основы нового подхода к управлению ОО с учетом требований госрегулятора и потребностей стратегического развития вузов с позиций корпоративного гражданства. Реструктуризация систем управления ОО, предусматривающая поиск новых форм организа-

ции взаимодействия всех участников и гибкое реагирование на потребности рынка труда, выступает залогом успешного реформирования сферы высшего образования.

Библиографический список

1. Эскиндаров, М. А. Формирование крупных учебно-научных структур позволит значительно улучшить работу по всем направлениям [Электронный ресурс] // Финансист : 2016. – № 167. – С. 8 – 11. – Режим доступа : http://www.fa.ru/projects/finansist/Documents/journals/167_%D0%91%D0%9F.pdf (дата обращения : 05.07.2016).
2. О группе ДПО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fa.ru/dep/dpo/Pages/default.aspx> (дата обращения : 05.07.2016).
3. Отчет о самообследовании ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы» от 20 апреля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ranepa.ru/images/docs/samoobsledov-2016/Othet_o_samoobsledovanii_2016_academy_an.pdf (дата обращения : 29.06.2016).
4. Отчет о самообследовании ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. В.Г. Плеханова» (по состоянию на 01.04.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rea.ru/Documents/Othet_o_samoobsledovanii_01.04.2016.pdf (дата обращения : 26.06.2016).
5. Отчет о самообследовании Финансового университета при Правительстве Российской Федерации от 18 апреля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fa.ru/university/regulations/DocLib21/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B7%D0%B0%202015%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%BE%20%D1%81%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8!!>.pdf (дата обращения : 30.06.2016).
6. Официальный сайт департамента организации практики и трудоустройства обучающихся в ФГБОУ ВО «Российский государственный университет дружбы народов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://job.rudn.ru/> (дата обращения : 30.06.2016).
7. Официальный сайт управления научной и инновационной политикой ФГБОУ ВО «Российский государственный университет дружбы народов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rad.pfu.edu.ru/> (дата обращения : 30.06.2016).
8. Показатели мониторинга деятельности федеральных государственных высших учебных заведений и их филиалов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://минобрнауки.рф/новости/2932> (дата обращения : 30.06.2016).
9. Распоряжение правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г., № 722-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d4da971dd8e35ce817.pdf> (дата обращения : 04.02.2016).
10. Федеральная целевая программа развития образования на 2016 – 2020 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2017/450/> (дата обращения : 04.02.2016).

УДК 339.9

Д.Р. Курамшин

ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ СТРАТЕГИЙ СТРАН КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

***Аннотация.** В последние годы актуализировались проблемы энергетического сотрудничества стран Каспийского региона, поскольку его страны стремятся к реализации собственных независимых стратегий экспорта углеводородов. Статья посвящена оценке основных направлений развития энергетических стратегий стран Каспийского региона в современных условиях глобализации мировой энергетики.*

***Ключевые слова:** нефтегазовая стратегия, Каспийский регион, энергетическое сотрудничество, трубопроводы, глобализация энергетики.*

Damir Kuramshin

PRIORITIES OF NATIONAL OIL AND GAS STRATEGY OF THE COUNTRIES OF THE CASPIAN REGION

***Annotation.** In the recent years problems of energy cooperation of the countries of the Caspian region were staticized, as its countries aim at implementation of own independent strategy of export of hydrocarbons. The article is devoted to an assessment of the main directions of development of energy strategy of the countries of the Caspian region in the modern conditions of globalization of world power.*

***Keywords:** oil and gas strategy, Caspian region, energy cooperation, pipelines, globalization of power.*

На современном этапе в каждой из стран Каспийского региона выработаны направления нефтегазовой политики, обладающие специфическими чертами (см. табл. 1).

Таблица 1

Векторы энергетической политики стран Каспийского региона

Страна	Направления энергетической политики
Россия	защита и укрепление позиций России в Каспийском регионе; стабильность в регионе; развитие регионального экономического сотрудничества
Иран	обеспечение безопасности северных границ посредством поддержания безопасности и стабильности в странах Центральной Азии; построение отношений со странами в рамках политики выхода из международной изоляции; необходимость одновременного развития устойчивых отношений с Турцией и Россией;
Казахстан	стремление к разделу недр и дна Каспийского моря на сектора по принципу «серединной линии» и установление рыболовных и прибрежных зон в рамках согласованной ширины;
Азербайджан	поддержание тесных связей с развитыми странами на основе нефтяного фактора; использование возможностей по транспортировке собственной нефти в обход России;
Туркменистан	диверсификация экспортных маршрутов; зависимость в решении вопросов экспорта природного газа от позиции России; интерес в транспортировке углеводородов по территории Ирана

Россия является ключевым игроком в Каспийском регионе и ее основным интересом здесь является недопущение доминирования третьих стран в регионе. Современной нефтегазовой политикой стран задан курс максимизации доходов от экспорта посредством отмены привилегированного положения некоторых стран-импортеров углеводородов (страны содружества независимых государств

(СНГ). В то же время, усилия, предпринимаемые нашей страной с целью подтверждения своего доминирующего статуса в регионе, недостаточны. В исторической ретроспективе действия России в Каспийском регионе в постсоветский период сводились либо к ответу на инициативы других стран СНГ, либо подчинялись интересам крупнейших частных вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), не всегда совпадавших с государственными. В настоящее время энергетическая политика России на Каспии сконцентрирована вокруг следующих позиций [3]: стремление к контролю как можно большего объема углеводородов, экспортируемых из региона, достижение компанией «Газпром» позиции монополиста по транспортировке природного газа из стран Средней Азии, расширение своего участия в нефте- и газодобывающих проектах в Каспийском регионе (преимущественно в секторе акватории, принадлежащей Казахстану). В данной стратегии прослеживается некоторая недальновидность и узость, поскольку она не препятствует экономической экспансии стран Запада, подрывает экологическое равновесие региона, обостряет социальные проблемы региона.

Большая часть совокупных запасов углеводородов *Ирана* сосредоточено не в Каспийском море, а в Персидском заливе, поэтому освоение залежей Каспийского региона для этой страны – второстепенная задача. Это во многом определяет энергетическую политику Ирана в регионе. При этом Иран большое внимание уделяет сотрудничеству с нашей страной как противовесу странам Европейского союза (ЕС) и США. Россия, в свою очередь, является крупнейшим поставщиком вооружения, военной техники и технологий в Иран. В основном же Иран стремится к развитию собственного транзитного потенциала.

После обретения независимости, *Азербайджаном* была выбрана «прозападная стратегия» с акцентом на тесное экономическое сотрудничество с Турцией, которая представляет интересы Запада (США). Главным направлением энергетической политики Азербайджана стало формирование альтернативных экспортных маршрутов транспортировки углеводородов в обход России. Следует также отметить наличие серьезных противоречий между Азербайджаном и Ираном в регионе (например, по поводу богатых и спорных нефтяных месторождений «Алов», «Араз», «Шарг»). Азербайджаном изначально выстраивалась политика многовекторности трубопроводов, путем последовательного введения в действия разных нефтепроводов: в 1997 г. («Баку – Новороссийск»), 1999 г. («Баку – Супса»), 2004 г. («Баку – Тбилиси – Джейхан»), 2007 г. (газопровод «Баку – Эрзерум») [5]. Это дало возможности варьирования с объемами экспорта углеводородного сырья в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка, военно-политической обстановки в регионе, характера экономических отношений с пограничными государствами. Подтверждением этому являются события в Южной Осетии в 2008 г., когда были приостановлены поставки сырья железнодорожным транспортом на Запад, поставки по трубопроводу «Баку – Тбилиси – Джейхан» пришлось перенаправить на маршрут «Баку – Новороссийск» [1].

Туркменистану принадлежит третье место по запасам углеводородов среди стран региона. Специфика экономико-географического положения страны заключается в том, что это – внутриконтинентальная страна, лишенная свободного доступа к зарубежным рынкам. Поэтому Туркменистан весьма заинтересован в диверсификации экспортных маршрутов. При этом нефтегазовая политика России играет определяющую роль для Туркменистана. В последние годы Россия активно осваивает зарубежные рынки, на которые Туркменистан претендовал ранее, тем самым поле внешней активности этой страны сужается. Проекты трубопроводного транспорта в Китай, Пакистан, Турцию, Украину, которые разрабатываются как альтернатива экспорта природного газа по российскому маршруту, пока не получили активного развития. В настоящее время в больших количествах Туркменистан способен поставлять природный газ только в Россию, что существенно ограничивает самостоятельность энергетической политики страны. Достаточно сильное воздействие при реализации экспортных стратегий поставок газа, в силу своего положения, Туркменистан испытывает и со стороны Ирана, кото-

рый активизировал деятельность в странах Центральной Азии, пытаясь вывести экономические отношения со странами региона на новый уровень. Иран, в частности, рассматривает сотрудничество с Туркменистаном как перспективное направление своей внешней энергетической политики. Туркменистан, в свою очередь, всегда был заинтересован в реализации возможностей транспортировки углеводородов по территории Ирана, поскольку прокладка трубопроводов с возможностью выхода на Персидский залив (основной зарубежный рынок энергетических ресурсов), является весьма перспективной.

Большой интерес представляет Туркменистан и для Казахстана, однако здесь между двумя странами барьером является статус и деление Каспийского моря. В последнее время позиция Туркменистана приблизилась к российской и казахстанской – разделить дно, принимая во внимание существующие государственные границы, поэтому два государства сегодня объединены стремлением к созданию взаимовыгодных условий для реализации крупных нефтегазовых проектов (например, проект нефтепровода «Казахстан – Туркменистан – Иран»). Кроме того, Казахстан – транзитная страна для транспортировки газа из Туркмении в северном направлении [4]. Казахстан, обозначив намерение транспортировать нефть по «турецкому маршруту», при этом не отказался окончательно от участия в других проектах (например, иранском). Большие запасы углеводородного сырья не позволяют Казахстану ограничиться лишь одним направлением. Страна нуждается в наращивании доходов от экспорта нефти, а выход ее на мировой рынок пока ограничен. В нынешней кризисной ситуации мировой экономики страна не может пренебрегать стратегическим партнерством с США, параллельно пытаясь ограничить свою зависимость от России. Экспортный транзит каспийской нефти в настоящее время осуществляется по российской территории, в рамках сформированной ранее единой системы магистральных трубопроводов СССР. Вместе с тем отметим, что Казахстан и Россия – первые прикаспийские государства, полностью урегулировавшие вопрос деления морского дна, что, на наш взгляд, будет способствовать еще большей стабильности и инвестиционной привлекательности нефтяных проектов, реализуемых в регионе.

В целом, национальная энергетическая политика Азербайджана, Казахстана и Туркменистана направлена: во-первых, на активизацию привлечения иностранных инвестиций для дальнейшей разработки своих ресурсов, а, во-вторых, на формирование новых трубопроводов, которые уменьшат зависимость этих стран от России. Наиболее ярко данная стратегия выражена у Азербайджана, поскольку: страна имеет самое западное экономико-географическое положение в регионе, морское дно страны хорошо изучено в геологическом аспекте, политические элиты страны ориентированы на Запад, страна имеет тесные экономические связи с Турцией.

В сложнейшей ситуации оказался Казахстан, который пытается играть на противоречиях между Китаем, Россией и США. Допустив зарубежные ВИНК к разработке своих месторождений углеводородного сырья, страна заинтересована в развитии новых западных маршрутов транспортировки. Однако в силу тесных экономических связей с Россией в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и специфики своего экономико-географического положения, Казахстану намного сложнее, чем Азербайджану, обходить Россию при выборе маршрутов экспортной транспортировки нефти.

Туркменистан экспортирует свой газ через территорию России на северо-запад по системе трубопроводов «Средняя Азия – Центр», и в Иран (газопровод «Корпедже – Корд-Куй»). Подобные маршруты обусловлены преимущественно экономико-географическим положением страны. Дело в том, что экспорт по дну Каспийского моря при существующей мировой цене (особенно в условиях кризиса) является нерентабельным. Стратегия нейтралитета во внешней политике облегчает стране выбор новых маршрутов транспортировки.

Одинаковых позиций при реализации проектов строительства экспортных нефте- и газопроводов придерживаются Туркмения и Казахстан. Каждая из этих стран строит и эксплуатирует новые

трубопроводы в двух направлениях: восточное (Казахстан – Китай, трубопровод «Атасу – Алашань-коу»), южное (Туркмения – Иран, газопроводы «Корпеджа – Курткую», «Довлетабад – Сангбаст»).

Практика показала, что односторонняя направленность трубопровода ставит страну-экспортера в зависимость от страны, являющейся транзитером и имеющей возможность перекрывать прокачку нефти, например, под предлогом несогласованности цен за транзит, аварийной ситуации, «технических неполадок», поэтому остановка транзита может использоваться как рычаг экономического давления на экспортера. Например, обострение отношений России и Туркменистана в 2009 г. было связано с аварией на газопроводе «Средняя Азия – Центр». В результате экспорт газа из Туркменистана на Украину был приостановлен, и как России, так и Туркменистану был нанесен огромный ущерб. Также непоследовательность и неясность действий России в энергетическом секторе Каспийского моря привели к строительству новых трубопроводов Казахстана на Восток.

Иран не проявляет интереса к скорейшему освоению каспийских месторождений, поскольку, как мы уже упоминали, имеет существенные запасы углеводородов в Персидском заливе, поэтому страной Каспийское море рассматривается как резервный нефтегазовый бассейн. Очевидно, что на современном этапе Иран больше заинтересован в обеспечении экологической устойчивости природной среды Каспийского региона. Иран не добывает углеводороды в регионе, однако закупает их у Казахстана и Туркменистана в определенном количестве, что ему выгодно, поскольку нефть и газ Каспия идут на энергетические установки севера страны, удаленного от Персидского залива; при этом эквивалентный объем углеводородов из Ирана идет на экспорт.

В целом, можно заключить о противоречивости основных направлений нефтегазовой политики стран Каспийского региона. Важно оценивать, как эта политика изменится в перспективе. Между тем, рост поставок из Азербайджана ожидается на стабильном уровне. В Казахстане, напротив, ожидается снижение поставок. Туркменистан увеличивает добычу нефти. Как отмечают эксперты, в Иране ядерное соглашение создает потенциал для дополнительной добычи нефти и газа [2]. Примечательно, что Иран уже начал переговоры с Азербайджаном о совместных поставках газа на мировой рынок. Это означает, что страна уже возвращается к планам экспорта природного газа в ЕС. За счет огромных запасов природного газа в будущем страна может быть основным источником его поставок в ЕС. В свое время переговоры с Ираном об этом инициировали швейцарская энергетическая компания EGL и консорциум «Набукко», однако ряд затруднений (в частности, санкции США) вынудили обоих партнеров исключить Иран из собственных планов экспорта газа в ЕС.

Иран, стремясь принимать участие в нефтегазовых проектах Каспийского региона, иногда выдвигает нереальные требования и предложения. К таковым относится, например, строительство трубопровода «Казахстан – Туркменистан – Иран» с выходом на Персидский залив. Перспективы этого проекта сомнительны, ввиду сложностей с его финансированием. Нестабильность цен на нефть, тяжелая социально-экономическая ситуация в Иране и его международная изоляция, не позволяют рассматривать данное предложение как серьезное, и вряд ли Россия, Казахстан или другие страны будут заинтересованы в его финансировании.

В нынешних же условиях уже можно говорить о серьезных планах Ирана с участием Азербайджана. Иран с согласия Азербайджана может использовать инфраструктуру последнего для поставок на мировые рынки нефти и газа. Трубопровод TANAP будет поставлять газ с месторождения «Шах Дениз» в Турцию и ЕС. Строительство трубопровода началось в 2015 г. и его планируется завершить в 2018 г.

Ядерное соглашение по Ирану формирует потенциал дополнительной добычи нефти в Иране. В июле 2015 г. Иран вместе с Советом Безопасности ООН заключили соглашение, итогом которого стало снятие США и ЕС санкций с Ирана (в том числе и санкций, связанных с нефтью). В данном случае открываются дополнительные возможности поставок нефти из Ирана на мировой рынок.

Большинством аналитиков прогнозируется снижение собственной добычи природного газа и рост потребностей в нем в странах ЕС. МЭА прогнозирует, что к 2030 г. потребность ЕС в импорте в газе в пять-шесть раз превысит его внутреннее производство. Проект AGRI (Azerbaijan – Georgia – Romania Interconnector) открывает ясные перспективы развития отрасли. Данный проект считался альтернативным «Набукко» и позволяющим в то же время диверсифицировать экспорт природного газа в ЕС. Эксперты ожидают, что в результате реализации этого проекта энергетическая зависимость ЕС от России снизится, как снизится и нынешняя достаточно высокая цена на газ. Согласно данному проекту, сжиженный газ будет экспортироваться из Азербайджана в Румынию (через Черное море), а в обозримой перспективе – в Болгарию, Венгрию и другие страны ЕС. На черноморском терминале Кулеви газ будет сжижаться, а затем доставляться танкерами на терминал в порт Констанца (Румыния), где будет приводиться в свое первоначальное состояние, и распределяться по территории стран ЕС.

После того, как проект «Набукко» был заморожен, была сделана ставка на Трансадриатический газопровод (ТАР) как основной для экспорта газа из Азербайджана в страны ЕС. В этих условиях проект AGRI стал стратегическим. Несмотря на то, что AGRI – часть Южного газового коридора, он очень выгоден Азербайджану, поскольку позволит не зависеть от энергетического коридора ЕС, а также избежать транзита через территорию Турции.

Следует заметить, что Россия, при повышении экспортных цен на природный газ, действует избирательно в разрезе стран СНГ. В этой связи интересно нестандартное предложение нашей страны об импорте с 2010 г. азербайджанского газа по мировым ценам, что было сделано, очевидно, для того, чтобы приостановить проект «Набукко».

Библиографический список

1. Азербайджан снизил добычу нефти в счет увеличения добычи газа в 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://neftegaz.ru/news/view/133982-Azerbaijdzhan-snizil-dobychu-nefti-v-schet-uvelicheniya-dobychi-gaza-v-2014-g> (дата обращения : 17.02.2015).
2. Байрамов, Д. Энергетические коридоры и потенциал Каспия / Д. Байрамов // Caspian Energy. – 2015. – 13 августа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://caspianenergy.net/ru/investor-ru/25318-energeticheskie-koridory-i-potentsial-kaspiya> (дата обращения : 17.11.2015).
3. Дарабади, П. Кавказ и Каспий в мировой истории и геополитике XXI века / П. Дарабади. – М. : Весь Мир, 2010. – 216 с. – ISBN 978-5-7777-0501-3.
4. Дешевый туркменский газ Китаю и Европе // Электронный журнал «Вокруг газа». – 27.07.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.trubagaz.ru/issue-of-the-day/turkmenistan-i-iran-stavjat-gazovuju-podnozhku-turetskomu-potoku/> (дата обращения : 17.02.2015).
5. Исмаилов, Ч. Н. Прикаспийский регион : проблемы и формы сотрудничества / Ч. Н. Исмаилов // Мир перемен. – 2011. – № 2. – С. 140-155.

УДК 332.87

А.Г. Нагаев

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ: ОЦЕНКА, ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ конкуренции отечественного рынка жилищных услуг, показаны современные особенности его формирования, раскрыты проблемы его развития и контроля за предоставлением жилищных услуг.

Ключевые слова: жилищное хозяйство, рынок жилищных услуг, многоквартирные дома, собственники жилых помещений, управляющие компании, подрядные организации, участники рынка жилищных услуг.

Albert Nagaev

THE DOMESTIC MARKET OF HOUSING SERVICES: ASSESSMENT, CHARACTERISTICS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Annotation. The article analyzes the competition of the domestic market housing services, showing the modern features of its formation, revealed problems of its development and control over the provision of housing services.

Keywords: housing market, housing services, apartment houses, residential property owners, management companies, contractors, employees and participants of the market of housing services.

Жизненно важными задачами жилищного хозяйства являются: обеспечение сохранности и эффективное использованию общего имущества в многоквартирных домах, обеспечение бесперебойной работы инженерных систем многоквартирных домов (МКД), а также реализация ряда других жилищных услуг, в том числе связанных с поставкой и коммунальных услуг ресурсоснабжающими организациями. Жилищные услуги непосредственно влияют на жизнедеятельность человека, повышение уровня благоустройства и санитарного состояния домов и дворов, формируют общественное отношение к деятельности органов власти. В настоящее время, несмотря на проведение многочисленных мероприятий, кардинальных позитивных изменений не произошло. Жилищное хозяйство по-прежнему выполняет, в первую очередь, социальную функцию, часто с завышенными и необеспеченными социальными обязательствами государства, с отсутствием реальных экономических отношений и современных методов управления.

Жилищное хозяйство России представлено рынком управляющих и эксплуатирующих организаций различных форм собственности, жилищными объединениями граждан, собственниками помещений в многоквартирных домах и другими участниками рынка жилищных услуг. При этом для достоверного анализа рынка жилищных услуг на практике, необходимо отметить наличие ряда трудностей: количественные данные как по управляющим организациям, так и по многоквартирным домам и их жителям достаточно примерны т.к. постоянно изменяются; кроме того, существуют неучтенные многоквартирные дома или, напротив, дома блокированной застройки, считающиеся многоквартирными, хотя они таковыми не являются. Тем не менее, по данным специалистов Государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» на начало 2016 г. в России насчитывается 22653 функционирующих управляющих организации, из них 173 находятся в государственной собственности, 1337 – в муниципальной собственности, 21316 – в частной собственности (включая акционерные общества с государственным участием). Кроме того, в России зарегистрировано и функционирует 27005 товариществ собственников жилья, 4973 потребительских, жилищных и жилищно-строительных кооператива [4]. Кроме управляющих организаций

и жилищных объединений граждан, неотъемлемой частью современного рынка жилищных услуг является множество подрядных организаций, как правило, частной формы собственности. Деятельность таких организаций не лицензируется, их государственный учет (отдельно от строительных и ремонтных организаций в иных сферах экономики) фактически не ведется, поэтому установить хотя бы приблизительное их число с достаточной степенью достоверности не представляется возможным.

Для анализа и оценки возможностей дальнейшего развития рынка жилищных услуг, необходимо также учесть количество многоквартирных домов, находящихся в управлении различных субъектов рынка. Так, на долю государственных управляющих организаций приходится 21349 домов, муниципальных – 55489 домов, частных – 890662 дома, жилищных объединений – 32542 дома; порядка 8 % домов находятся в управлении муниципальных и государственных управляющих организаций, 89 % – в управлении частных компаний, а в 3 % домов созданы жилищные объединения на самоуправлении [4]. Доля же МКД в непосредственном управлении собственниками помещений составляет менее 0,3 % от общего числа многоквартирных домов, что объясняется особыми требованиями Жилищного кодекса России к характеристикам (размеру) такого дома [1].

Таким образом, на первый взгляд, рынок жилищных услуг в России представляется достаточно развитым и конкурентным, в котором преобладающую роль играют частные организации, имеющие в управлении абсолютное большинство многоквартирных домов, что косвенно подтверждается расчетом индекса Херфиндаля-Хиршмана (по среднему числу домов в управлении одной организации), равному 4,22, что позволяет отнести рынок жилищных услуг к низкоконцентрированному рынку (при $HHI < 1000$ рынок является свободным и регулирование слияний и поглощений не требуется). Однако анализ региональных рынков жилищных услуг показывает неравномерность распределения государственных и частных управляющих организаций в отдельных регионах страны. Например, анализ аналогичных показателей в Москве позволяет говорить о монополизированности жилищного хозяйства в данном регионе государственными управляющими организациями города.

При этом даже на уровне отдельных городских территорий Москвы наблюдается резкая неравномерность развития локальных рынков управления МКД – в отдельных районах и округах Москвы государственные управляющие организации не управляют ни одним домом, например, в Троицком и Новомосковском административном округе (ТиНАО). В других вовсе отсутствуют частные управляющие организации (например, в районе Орехово-Борисово Южное). Государственные управляющие организации – ГБУ «Жилищник» районов (134 организации), ГУП «ЭВАЖД», МГУП «Жилкооперация» – суммарно занимают более 70 % рынка жилищных услуг города Москвы. В управлении каждой организации находится в среднем 164 многоквартирных дома. Кроме того, необходимо отметить, что в числе частных управляющих организаций учитываются и акционерные общества с государственным участием (иногда с долей государства до 100 %), в частности АО «Дирекция Единого заказчика (ДЕЗ) Обручевского района», в управлении которого по состоянию на начало 2016 г. находятся 120 многоквартирных домов. Между тем, подобные организации планомерно преобразуются в ГБУ «Жилищник» районов [3].

В случае учета города Москвы как единого участника (собственника государственных управляющих организаций) рынка жилищных услуг, индекс Херфиндаля-Хиршмана по городу Москве дает совершенно иной результат, нежели по России в целом: $5436 > 1000$ – следовательно, рынок жилищных услуг Москвы относится к высококонцентрированным рынкам. Таким образом, однозначно оценивать рынок жилищных услуг как высоко конкурентный, в настоящее время, на наш взгляд, достаточно некорректно. При этом необходимо учитывать объективные трудности, вызванные ускоренным формированием отечественного рынка жилищных услуг на протяжении последних 25 лет по сравнению, например, с опытом стран Западной Европы, который создавался в течение сотен лет, сопровождался рядом неизбежных и, зачастую, негативных процессов. 1. Достаточно хаотическая

приватизация (в том числе предприятий в жилищной сфере) и ее внезапные прекращения и возобновления, объясняемые, как правило, нехваткой бюджетных средств и социально-политической обстановкой. 2. Часто стихийная монополизация и демомонополизация сферы жилищных услуг, проходящие по-разному в разных регионах России. 3. «Маятниковое», интуитивно-поисковое регулирование сферы жилищных услуг – от практически бесконтрольной свободной деятельности до достаточно жесткого лицензирования услуг по управлению МКД.

Таким образом, объективными особенностями становления отечественного рынка жилищных услуг являются:

- формирование класса собственников квартир в чрезвычайно короткий срок в результате бесплатной приватизации, что привело к появлению большого числа собственников недвижимости, финансово неспособных к ее содержанию за свой счет.
- сохранение в ряде регионов страны фактической государственной монополии в сфере жилищных услуг;
- низкий уровень социальной ответственности бизнеса в сфере управления и эксплуатации многоквартирных домов;
- недостаточная гражданская активность населения в жилищной сфере;
- сформировавшееся чувство «собственности» лишь в пределах жилого помещения в многоквартирном доме;
- пассивность большинства собственников жилых помещений в части ответственности за общее имущество многоквартирных домов и ряда других.

Наряду с этим, существует субъективное восприятие сферы жилищного хозяйства участниками рынка, включая негативное отношение потребителей жилищных услуг к управляющим организациям, безответственное отношение к общему имуществу, низкий уровень ответственности управляющих организаций «на местах». Кроме того, в современных условиях развитию конкурентного рынка жилищных услуг препятствует, помимо монополизированности этой сферы в ряде регионов страны, ряд организационных, экономических и правовых факторов: действующий порядок лицензирования как фактор ограничения конкуренции, реализация которого, как показывает практика, направлена не на оздоровление отрасли жилищного хозяйства, а на установление командно-административного подчинения участников рынка указаниям лицензирующей организации – как правило, это органы жилищного надзора, те самые, что осуществляют общий административный контроль за деятельностью управляющих организаций. Такой порядок дает очередной рычаг для административного давления на участников рынка жилищных услуг, позволяющий по любому поводу привлекать их к ответственности не за конкретное правонарушение, а, в общем – за нарушение лицензионных требований [4]. При этом частные организации оказались поставлены в неравные условия с государственными, так как последние, как правило, подчинены и учреждены органами государственной власти субъектов РФ, как и сам контролирующий орган, и, по сути, находятся наравне с органом, выдающим им лицензию. На практике это приводит к выдаче лицензий таким организациям в командном порядке буквально «по спискам», иногда вопреки установленным федеральным законодательством требованиям. Кроме того, в существующую систему лицензирования не включены эксплуатирующие организации, хотя и не действующие на основании договора управления, однако зачастую по факту выполняющие аналогичный перечень работ в многоквартирном доме.

Множественность одной стороны договора (собственники помещений в многоквартирном доме) является фактором усложнения процесса выбора и смены контрагента. Множественность стороны договора управления многоквартирным домом, обусловленная необходимостью заключения договора управления с каждым собственником помещения, создает значительные организационные трудности и в ходе текущего взаимодействия с управляющей организацией по основным вопросам

управления домом. Существующие правовые механизмы упрощения данного взаимодействия дороги и сложны в реализации (такие как создание жилищного объединения или выдача одному лицу по доверенности от каждого собственника) или недостаточно полно описаны в нормах права и применяются как «околоправовой» механизм (старшие по подъездам, совет дома).

Несовершенны утверждаемые органами государственной власти и местного самоуправления тарифы на оказание жилищных услуг, исходя из административно-политических и социальных условий (в случае отсутствия самостоятельного установления тарифа собственниками помещений МКД). Так, по установленному минимальному тарифу в России в настоящее время осуществляется управление почти половиной многоквартирных домов. А в Москве, в условиях государственной монополии в данной сфере – более чем 80 % домов. При этом в большинстве регионов России данный тариф существенно занижен и не соответствует реальным рыночным условиям.

По-прежнему практикуется субсидирование государственными и органами местного самоуправления в первую очередь аффилированных управляющих организаций, а также помощь государственным и муниципальным управляющим организациям (например, путем передачи дополнительных функций, подрядов за счет бюджета). Необходимо отметить, что, в последнее время, учитывая общественную и социальную важность сферы жилищных услуг, власти ищут более оперативные, действенные и непосредственные механизмы контроля качества жилищных услуг, но по-прежнему, основанные, как правило, на административно-командных, а не рыночных методах управления. К таким механизмам можно отнести интернет-порталы, созданные в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и некоторых других регионах России, предназначенные, в числе прочего, для приема жалоб жителей многоквартирных домов о нарушениях предоставления жилищных услуг. При этом обращение ставится на контроль уполномоченного регионального органа жилищного надзора и других территориальных контролирующих органов.

Устранение или минимизация влияния указанных факторов является одной из ключевых задач для реализации рыночного вектора развития рынка жилищных услуг. Таким образом, необходимо достижение баланса интересов участников конкурентного рынка жилищных услуг и общественно и государственно значимых ограничительных мер. В общем виде, это можно представить как установление единых, четких, понятных и неизменных в перспективе правил игры для всех участников рынка, вне зависимости от их организационно-правовой формы, размера и структуры их капитала, времени существования на рынке и т.д., и объективной системы контроля и регулирования рынка жилищных услуг.

Библиографический список

1. Жилищные условия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/# (дата обращения : 05.08.2016).
2. Жилищный кодекс Российской Федерации № 188-ФЗ от 29.12.2004 «Выбор способа управления многоквартирным домом. Общие требования к деятельности по управлению многоквартирным домом» // ред. от 28.12.2013 ст. 161 с изменениями, вступившими в силу с 30.12.2013.
3. Стадолин, М. Е. Развитие современной системы управления жилищным хозяйством и благоустройством территории районов Москвы / М. Е. Стадолин, С. Зуденкова // Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 66–70.
4. Стадолин, М. Е. Совершенствование порядка лицензирования деятельности по управлению жилищным фондом / М. Е. Стадолин // Вестник университета. – 2015. – № 2. – С. 138–143.

УДК 331

З.С. Пашаева

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА
РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ
«СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ»
НА 2014 – 2018 ГГ., И ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ
НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ
В РЕСПУБЛИКЕ**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности воздействия государственной программы Республики Северная Осетия-Алания «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания» на 2014-2018 гг. на демографические процессы в регионе. Сделанные автором выводы сопоставлены с выводами по аналогичным программам в ряде других регионов Российской Федерации. Ожидаемые результаты программы рассмотрены во взаимосвязи с ожидаемыми прогнозами в демографическом развитии Республики.

Ключевые слова: региональная демографическая политика, политика занятости населения, напряженность на рынке труда, демографический прогноз, коэффициент демографической нагрузки.

Zemfira Pashaeva

**STATE PROGRAM OF THE REPUBLIC
OF NORTH OSSETIA-ALANIA «PROMOTION
OF EMPLOYMENT OF THE REPUBLIC OF NORTH
OSSETIA-ALANIA» 2014—2018 AND ITS IMPACT
ON DEMOGRAPHIC PROCESSES
IN THE REPUBLIC**

Annotation. The article describes the features of influence of the state program of the Republic of North Ossetia-Alania «Promoting the employment of the population of North Ossetia-Alania» on 2014-2018 on the demographic processes in the region. Made by the author conclusions are compared with the findings of similar programs in other regions of Russia. Expected results of the program are considered in conjunction with the expected forecast in demographic development of the country.

Keywords: regional demographic policy, employment policy population, tensions in the labor market, the demographic forecast, the demographic dependency ratio.

Как известно, важнейшие программы, реализуемые на уровне отдельного региона, являются достаточно действенным инструментом проведения региональной демографической политики. Выделяют программы, ход реализации которых влияет на проведение региональной демографической политики непосредственно связанные с повышением рождаемости, снижением смертности населения, регулированием миграционных процессов и пр. Программы содействия занятости населения административно-территориальных образований оказывают на данный процесс косвенное воздействие, что ни в коей мере не снижает их значимости.

Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания» реализуется в течение 2014-2018 гг. В качестве основной цели программы ставится «обеспечение государственных гарантий в области защиты от безработицы и права на труд» [3]. Основными задачами программы выступают: содействие в трудоустройстве, развитие кадрового потенциала путем совершенствования с учетом потребностей рынка труда системы профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных граждан, социальная поддержка безработных граждан, снижение напряженности на

рынке труда. Исследуемая программа имеет следующую структуру: подпрограмма 1. Активная политика занятости, трудовая мобильность населения и социальная поддержка безработных граждан; подпрограмма 2. Реализация дополнительных мероприятий в сфере занятости населения; подпрограмма 3. Обеспечение создания условий реализации государственной программы. В качестве целевых показателей программы выступают: уровень регистрируемой безработицы, коэффициент напряженности на рынке труда, отношение численности трудоустроенных инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места к общей численности инвалидов в трудоспособном возрасте, численность инвалидов, трудоустроенных на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места. Изучение программы позволило сделать ряд выводов, которые в дальнейшем были сопоставлены с выводами по аналогичным программам в ряде других регионов Российской Федерации.

Цель программы. Формулируется как «обеспечение государственных гарантий в области защиты от безработицы и права на труд» [3]. Для сравнения, цель аналогичной программы в Саратовской области – «создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда» [9]. По нашему мнению, последняя формулировка носит исчерпывающий характер и вполне соответствует потребностям рынка труда нашей Республики.

Задачи программы. В качестве задач программы выступают: содействие в трудоустройстве, развитие кадрового потенциала путем совершенствования с учетом потребностей рынка труда системы профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных граждан, социальная поддержка безработных граждан, снижение напряженности на рынке труда РСО-Алания. По примеру Ростовской области и Республики Татарстан, в число приоритетных задач программы следовало бы включить «обеспечение реализации государственной политики занятости населения» [6; 7], т.е. проведение в жизнь государственной программы занятости РФ на уровне отдельного региона, а по примеру Ленинградской области – «повышение эффективности государственного управления охраной труда» и «повышение трудового потенциала региона» [5].

Структура программы. Одно из направлений подпрограммы 1 – «Повышение уровня информированности жителей республики о возможностях и условиях трудоустройства и проживания в других субъектах Российской Федерации», а также «содействие безработным гражданам и членам их семей в переселении в другую местность для трудоустройства по направлению органов службы занятости» [3], хотя и будет способствовать дальнейшему трудоустройству, на демографической ситуации в республике, безусловно, скажется отрицательно, поскольку повысит и без того высокий уровень миграционного оттока. Подпрограмма 2 предусматривает содействие трудоустройству незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места. Данное мероприятие предусматривает стимулирование работодателей к приему на работу граждан с ограниченными физическими возможностями путем возмещения затрат на оборудование (оснащение) специальных рабочих мест для их трудоустройства. За годы реализации программы предполагается оказать содействие трудоустройству 204 незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места [1]. Данная мера, безусловно, позволит повысить уровень жизни населения с ограниченными трудовыми возможностями, что также положительно скажется на демографических показателях РСО-Алания. Подпрограмма 3 – «Обеспечение создания условий реализации государственной программы» ставит целью эффективность расходования бюджетных средств и обеспечение доступности населению государственных услуг в сфере содействия занятости населения.

Основные исполнители и соисполнители программы. В качестве основных исполнителей программы выступают Комитет Республики Северная Осетия-Алания по занятости населения, а также ряд министерств и ведомств, в той или иной мере задействованных в ходе реализации программы занятости. Для реализации демографических проблем было бы целесообразным подключение к раз-

работке и реализации программы занятости государственных структур Республики, тем или иным способом связанных с реализацией демографической политики (см. табл. 1).

Таблица 1

**Министерства и ведомства Республики, связанные с разработкой
и реализацией демографической политики**

Название министерства или ведомства	Основные цели функционирования
Министерство экономического развития РСО-Алания	Определение приоритетных направлений развития экономики республики, и, соответственно, направлений занятости населения
Министерство здравоохранения РСО-Алания	Мониторинг состояния здоровья населения РСО-Алания и представление соответствующих данных в Комитет по занятости
Комитет РСО-Алания по делам молодежи	Проведение молодежной политики в целом, в том числе участие в проведении политики занятости населения
Комитет связи и массовых коммуникаций	Всестороннее освещение проблем занятости, оказание тем самым помощи в трудоустройстве населения республики

Целевые индикаторы программы занятости. В качестве таковых в программе выступают уровень регистрируемой безработицы, коэффициент напряженности на рынке труда, численность и доля инвалидов в трудоспособном возрасте, трудоустроенных на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места. С целью повышения эффективности реализации политики занятости и с учетом необходимости решения важнейших вопросов демографического развития РСО-Алания, данный перечень можно было бы расширить. Так, в число важнейших индикаторов программы, по нашему мнению, можно было бы добавить следующие [11]:

- повышение уровня занятости населения в экономике РСО-Алания;
- понижение общего уровня безработицы в Республике;
- повышение доли трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся за содействием в службу занятости населения в поиске подходящей работы;
- повышение доли граждан, получивших государственные услуги в общей численности граждан, обратившихся в службу занятости населения за предоставлением государственных услуг;
- повышение уровня социальной адаптации на рынке труда РСО-Алания безработных граждан, обратившихся в службу занятости;
- Частичная компенсация снижения численности занятых в экономике области за счет вовлечения в трудовую деятельность безработных граждан, женщин, воспитывающих детей до 3-х лет, граждан, освободившихся из мест лишения свободы, а также граждан, находящихся за пределами трудоспособного возраста;
- повышение качества и обеспечение доступности государственных услуг населению и работодателям в области содействия занятости и пр.

Данные выводы были сделаны в процессе рассмотрения программ занятости населения Ростовской, Ленинградской, Саратовской областей, Республики Татарстан и ряда других регионов, имеющих положительный опыт регулирования занятости населения.

Финансирование программы. Общий объем финансирования программы в 2014 – 2018 гг. планируется на уровне 1 663 003,00 тыс. руб. [3], источники финансирования – федеральный и местный бюджеты. Для сравнения, объемы финансирования соответствующих программ на уровне других регионов следующие: Республика Татарстан (2014-2020 гг.) – 11315776,7 тыс. руб. [7]; Ростов-

ская область (2014-2020 гг.) – 8 678 911,7 тыс. руб. [6]; Саратовская область – 5 366 520,6 тыс. руб. [9]; Ленинградская область (2016-2020 гг.) – 3 211 612,64 тыс. руб. [5]; Кабардино-Балкарская республика (2013 – 2020 гг.) – 3028482,3 тыс. руб. [8].

Даже на основе поверхностного сравнения можно сделать вывод о недостаточности средств на проведение мероприятий региональной программы занятости и необходимости привлечения в данную сферу дополнительных источников финансирования. Существование данной проблемы подтверждается и руководством республиканской службы занятости населения. Официально признается, что проблемы, характерные для Республики в данной области (молодежная безработица, осложненная дисбалансом спроса и предложения на рабочую силу, крайняя нехватка свободных рабочих мест, низкий уровень заработной платы по предлагаемым вакансиям, активизировавшийся процесс высвобождения работников, рост скрытой безработицы, трудности с трудоустройством инвалидов и женщин, воспитывающих несовершеннолетних детей), решаются сложно. «В условиях ограниченного бюджета на текущий 2016 г., а также с учетом секвестирования ассигнований в прошедшем 2015 г., реализация целого ряда направлений Государственной программы «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания» на 2014–2018 гг., будет крайне затруднительна» [3].

Сопоставление ожидаемых результатов программы с ожидаемыми прогнозами в демографическом развитии. Основные демографические показатели РСО-Алания (реальные и прогнозные) рассматриваются нами в табл. 2.

Таблица 2

Важнейшие демографические показатели РСО-Алания (реальные и прогнозные) [4]

Средний вариант прогноза

	22012	22013	22014	22015	22016	22017	22021	22026	22031
Динамика численности населения (тыс. чел.)	7700,6	7701,5	7702,5	7703,5	7704,5	7705,4	7707,3	7704,9	6697,4
Численность населения в трудоспособном возрасте (тыс. чел.)	4418,0	4415,0	4412,0	4408,4	4404,3	4400,1	3383,2	3371,8	3364,7
Численность населения моложе трудоспособного возраста (тыс. чел.)	1132,0	1133,1	1134,7	1136,3	1138,2	1140,3	1147,1	1144,4	1133,4
Коэффициент демографической нагрузки лицами моложе трудоспособного возраста (на 1000 чел. трудоспособных)	3316	3321	3327	3334	3342	3345	3384	3388	3366
Естественный прирост населения (чел.)	11855	11772	11678	11636	11456	11399	5593	–650	–1369
Ожидаемая продолжительность жизни (лет)	772,5	–	–	–	–	–	774,1	775,4	776,1
Миграционный прирост (убыль) населения (чел.)	–920	–786	–690	–626	–564	–530	–394	–314	–332

Таким образом, численность населения Республики по данным прогноза, хоть и повышается вплоть до 2012 г., далее (2021-2031 гг.) имеет тенденцию к понижению [4]. Такая же тенденция в со-

ответствии со средним вариантом прогноза наблюдается в Кабардино-Балкарской республике (КБР) и Карачаево-Черкесской республике (КЧР). В Республике Дагестан (РД), Чеченской республике (ЧР) и Республике Ингушетия (РИ) численность населения в 2012-2031 гг. растет неуклонно из года в год. Численность населения в трудоспособном возрасте в РСО-Алания также понижается на весь указанный период и, в соответствии со средним видом прогноза, снижается за 2012-2031 гг. на 53,3 тыс. чел. (12,8 % от уровня 2012 г.). Та же тенденция наблюдается в КБР и КЧР. Что касается РД, то здесь данный показатель растет, но не очень высокими темпами – за 2012-2031 гг. на 5,8 тыс. чел. (0,3 % от уровня 2012 г.). В ЧР и РИ наблюдается ежегодный рост показателя достаточно высокими темпами [10].

Численность населения Республики моложе трудоспособного возраста в 2012-2021 гг. растет невысокими темпами, а затем начинается ее постепенное понижение (в итоге за 2012-2031 гг. рост 2,4 тыс. чел. (1,1 от уровня 2012 г.)). Ежегодный рост данного показателя наблюдается в РД и ЧР. Коэффициент демографической нагрузки лицами моложе трудоспособного возраста (на 1000 чел. трудоспособных) в 2012-2026 гг. имеет тенденцию к росту, что является благоприятным фактором формирования трудового потенциала нашей Республики [2]. Однако по прогнозам экспертов данный показатель начнет понижаться, начиная с 2031 г. Аналогичная тенденция наблюдается в КЧР и КБР. Для сравнения коэффициент демографической нагрузки лицами моложе трудоспособного возраста в ЧР растет достаточно высокими темпами (с 593 в 2012 г. до 685 в 2031 г.), по этому показателю ЧР существенно опережает все республики Северо-Кавказского федерального округа [4].

Естественный прирост населения в РСО-Алания понижается с 2012 до 2021 г., в 2026 г. и 2031 г. по прогнозу ожидается естественная убыль населения. Данное обстоятельство негативным образом скажется на демографическом потенциале Республики. Что касается других республик Северо-Кавказского федерального округа, то такая же тенденция наблюдается в КБР, в КЧР по прогнозам экспертов наблюдается ежегодное понижение естественного прироста населения, естественной убыли при этом не ожидается. В ЧР из года в год наблюдается естественный прирост населения, при этом отмечается значительный ежегодный рост показателя. Ожидаемая продолжительность жизни населения в РСО-Алания в 2012-2031 гг. по прогнозу растет с 72,5 до 76,1 лет. Для сравнения, только в 2012 г. средняя продолжительность жизни населения в РД составила – 78,0 лет, в ЧР – 78,6 лет, РИ – 79,7 лет. В 2012-2031 гг. наблюдается механическая убыль населения РСО-Алания. Наивысшая убыль населения в нашей Республике отмечается в 2012 г. За этот же период естественная убыль населения наблюдается также в РД, КБР, КЧР, ЧР. В РИ естественная убыль населения по прогнозу наблюдается лишь в 2026 и 2031 гг. [4].

Исследование динамики важнейших демографических показателей РСО-Алания в сравнении с соответствующей динамикой в республиках Северо-Кавказского региона свидетельствует о наличии неблагоприятных демографических тенденций в нашей Республике и необходимости проведения целостной всесторонней демографической политики в Республике [2]. Политика занятости населения Республики тесно связана с повышением уровня жизни населения. Демографические особенности населения РСО-Алания таковы, что, в отличие от развитых стран с достаточно высоким уровнем жизни населения, повышение рождаемости здесь тесно связано с уровнем и качеством жизни населения, мерами государственной поддержки семей, развитостью рынка труда и наличием рабочих мест [12]. Поэтому совершенствование политики занятости населения не может не привести к появлению положительных тенденций в демографическом развитии РСО-Алания.

Библиографический список

1. Бегиева, А. Ш. Исследование предпочтений молодых специалистов при выборе места работы / А. Ш. Бегиева, С. Ф. Дзагоев // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 322-327.

2. Бегиева, А. Ш. Формирование условий положительной динамики репродуктивного поведения населения региона / А. Ш. Багиева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 262-270.
3. Государственная программа Республики Северная Осетия-Алания «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания» на 2014-2018 гг. [Электронный ресурс] : Режим доступа : Официальный сайт Комитета РСО-Алания по занятости населения <http://www.trud15.ru/laws/documents/432703> (дата обращения : 10.08.2016).
4. Каберты, Н. Г. Естественное движение населения Республики Северная Осетия-Алания: монография / Н. Г. Каберты. – М: ИСПИ РАН; Владикавказ : Изд-во СОГУ, 2015. – 176 с.
5. Об утверждении государственной программы Ленинградской области «Содействие занятости населения Ленинградской области» [Электронный ресурс] : – постановление Правительства Ленинградской области от 07.12.2015 № 466. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/537985655> (дата обращения : 08.08.2016).
6. Об утверждении государственной программы Ростовской области «Содействие занятости населения до 2020 гг.» [Электронный ресурс] : – постановление Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 586. – Режим доступа : Официальный портал Правительства Ростовской области <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=122993> (дата обращения : 08.08.2016).
7. Об утверждении Государственной программы «Содействие занятости населения Республики Татарстан» на 2014 – 2020 гг. [Электронный ресурс] : – постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 9 августа 2013 г. № 553. – Режим доступа : Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/document/463304205> (дата обращения : 07.08.2016).
8. О государственной программе Кабардино-Балкарской республики «Содействие занятости населения Кабардино-Балкарской республики» на 2013-2020 гг. [Электронный ресурс] : – постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 2 июля 2013 г. № 191-ПП. – Режим доступа : Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации <http://docs.cntd.ru/document/460131326> (дата обращения : 07.08.2016).
9. О государственной программе Саратовской области «Содействие занятости населения, совершенствование социально-трудовых отношений и регулирование трудовой миграции в Саратовской области до 2020 г.» [Электронный ресурс] : – постановление Правительства Саратовской области от 3 октября 2013 г. № 525-П. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/467700858> (дата обращения : 09.08.2016).
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gks.ru. (дата обращения : 11.08.2016).
11. Пашаева, З. С. Современные условия и факторы воспроизводства трудового потенциала региона / З. С. Пашаева // Стратегические направления современных социально-экономических преобразований: теория и практика. – Владикавказ, 2015. – С. 157-168.
12. Пашаева, З. С. Уровень жизни населения региона как фактор проведения региональной демографической политики / З. С. Пашаева // Вестник СОГУ. – 2015. – № 3. – С. 244-248.

УДК 338.48 (479.25)

С.А. Петросян

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В АРМЕНИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

***Аннотация.** Туризм является одной из ведущих отраслей экономики Армении и признан приоритетным направлением на всех официальных уровнях. Сфера туризма является той исключительной отраслью экономики, которая как непосредственно, так и косвенно влияет на развитие многих других отраслей экономики страны. В статье автор, исходя из подробного анализа развития туризма в Армении, делает ряд предложений для решения проблем в этой сфере.*

***Ключевые слова:** туризм, сфера, концепция, инвестиция, маркетинг.*

Sayad Petrosyan

THE PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF TOURISM IN ARMENIA AND THE WAYS OF ITS SOLUTION

***Annotation.** Tourism is one the main branches of the economy of Armenia. It is accepted as the prior direction in all official levels. Tourism directly and indirectly has influence on the development of many economic spheres of the country. In the article the author did an analysis of tourism in Armenia and offers some important suggestions for solving the problems in that sphere and notifies.*

***Keywords:** tourism, sphere, concept, investment, marketing.*

Приоритетность отрасли туризма, как принцип государственной политики, зафиксирована в законе Республики Армения «О туризме и туристической деятельности» [1]. Доля туризма во внутреннем валовом продукте (ВВП) составляет около 8 %, по объему экспорта – 15,4 %. За последние годы, благодаря осуществлению государственной политики в сфере туризма, а также сотрудничеству между органами государственного управления и местного самоуправления, частным сектором и местным населением сохраняется рост числа международных туристов. В среднем прирост составляет около 25 % в год. Расходы туристов ежегодно составляют 290 млн долл. В 2001 г. число посетивших Армению зарубежных гостей составило 123 тыс. чел., в 2010 г. – 684 тыс., в 2013 г. – 1,06 млн, в 2014 г. – 1,2 млн [2].

В отрасли занято 1,7 % рабочей силы Республики. Общую долю въездного туризма в ВВП, согласно концепции развития туризма до 2030 г., планируется увеличить в 5-7 раз, а туристические посещения до 3 млн чел. Ежегодная прибыль от туризма составит 826 млн долл. Если в 2003 г. каждый турист ежедневно тратил 68 долл., то в 2010 г. эта сумма составила 94 долл., а в 2020 г. достигнет 112 долл. По данным всемирной торговой организации (ВТО), 3-4 туриста, посещающие страну, создают одно рабочее место в сфере туризма и 5-6 рабочих мест в смежных сферах. Принятие решения Республикой Армения об отмене визового режима со странами Европейского союза (ЕС) в октябре 2013 г. дает новый стимул к увеличению посещаемости туристов [2].

Сфера туризма относится к тем областям экономики в развитие инфраструктуры, которых вкладываются значительные инвестиции. За последние годы в Армении построены новые гостиницы и рестораны, автобусный парк пополнен туристическими автобусами, соответствующими международным стандартам. По данным управления туризма, Министерства торговли и экономического развития Армении, в 2010 г. в Республике действовало 117 объектов размещения [3].

Обеспечение роста числа международных и внутренних туристов является основным направлением государственной политики в сфере туризма. Для обеспечения стабильного роста числа международных туристов первоочередной задачей является продвижение армянского туристического продукта на международном туристическом рынке, путем формирования представления о Респуб-

ке Армении как о стране, благоприятной и привлекательной для туризма, а также интеграции в международный туристический рынок. С целью осуществления маркетинговой политики в сфере туризма в 2001 г. было создано ЗАО «Армянское агентство развития туризма» (ААРТ), основной функцией, которой является маркетинг и продвижение туристического потенциала Армении. Обеспечение активного участия в международных туристических выставках, разработка и издание рекламных и информационных материалов, организация познавательных туров для иностранных журналистов и туроператоров, организация и проведение традиционных празднеств – также являются основными задачами ААРТ.

С целью предоставления информационных и консультационных услуг туристам, в 2001 г. был создан первый туристический информационный центр «Армения», в котором размещено множество рекламных материалов и необходимой информации об армянском туристическом продукте, что повышает детальную информированность туристов и облегчает возникающие проблемы. За последние годы создана подробная информационная база данных о сфере туризма Армении. В рамках осуществления маркетинговой политики, армянский туристический продукт представляется на крупных международных туристических выставках и ярмарках, что особенно важно для стабильного роста числа международных туристов. Основной проблемой в сфере туризма в Армении является отсутствие целенаправленной и перспективной инвестиционной политики. Государство должно попытаться скоординировать деятельность вкладчиков, заинтересованных в осуществлении инвестиций в сфере туризма. Инвестиции в сфере туризма должны быть долгосрочными, т.к. первый период приносит небольшую прибыль. Государство должно выступить гарантом для вкладчиков.

Среди проблем в сфере туризма надо отметить отсутствие развлекательных центров за пределами столицы, высокую стоимость авиаперевозок, заметны и недостатки в общем уровне гостиничного сервиса. В столице Армении – Ереване, согласно заключению маркетинговой компании M-Info, нет ни одного отеля без серьезного изъяна. В частности, большинство опрошенных туристов выразило недовольство по поводу качества и ассортимента еды. Из 55 туристов, которые остановились в отеле Armenia Marriot, лишь 18 % выразило удовлетворение всем. В отеле «Ani Plaza» недовольство туристов было по поводу маленьких комнат и тонких перегородочных стен, из-за чего при шумных соседях трудно уснуть [2]. Туристы отметили важный недостаток, который свойственен почти всем отелям Еревана: в них нет специальных удобств для инвалидов.

Обобщение теоретических основ и исследований тенденций развития туризма, а также комплексный анализ развития туризма в Армении, позволяют сделать некоторые выводы. Для того, чтобы достичь современного уровня развития туризма, необходимо провести гигантскую работу во всех сферах экономики и многих других направлениях. Существующие проблемы в Республике так многочисленны и разнообразны, что, по сути, без комплексного подхода невозможно найти их плодотворного решения. В Армении есть множество недостроенных гостиниц и других объектов, которые оставались долгое время под открытым небом, подвергаясь при этом воздействию неблагоприятных атмосферных факторов, и, конечно же, сегодня никак не могут быть использованы в туристической индустрии. С другой стороны, археологические и исторические памятники, которые должны составлять основу «культурного» туризма, требуют основательной реставрации и восстановления. На местах не действуют службы ознакомления с памятниками (гиды и экскурсоводы), службы приема гостей и безопасности, в плачевном состоянии находятся коммунальные и другие удобства. Сегодня гостиничная индустрия является сферой серьезной конкуренции. В гостиничной индустрии слово «сервис» означает целую систему средств, которые обеспечивают высокую степень удобств, т.е. бытовые, физические и духовные потребности гостей. Международные бренды несут с собой уже устоявшиеся и оправдавшие себя традиции, слияние которых с национальными особенностями сервиса еще более поднимут конкурентоспособность гостиничных комплексов. Тем более что вход разных

международных брендов на местный рынок способствует оживлению конкурентных взаимоотношений и приводит к новому толчку в развитии отрасли.

Одним из первых шагов развития туризма в Республике должно стать решение теоретико-методологических проблем этой области, основным направлением, которой является исследование как туризма в целом, так и его инфраструктуры и отдельных видов научных и маркетинговых служб, в частности. В этом деле необходима правительственная поддержка и финансирование основательно-го изучения этого направления за счет начислений из госбюджета. В Армении есть множество интересных и красивых мест, которые могут быть привлекательны для иностранцев, но по сегодняшний день многие из них не достигаемы для туристов из-за отсутствия необходимой инфраструктуры.

Одним из перспективных видов туризма в Армении является рекреационный туризм. Рекреационные ресурсы Республики базируются на богатом медикооздоровительном потенциале, целебные свойства которого давно уже научно доказаны и могут стать основой для создания широкой сети оздоровительных туристических предприятий. В частности, на основе указанных ресурсов целесообразно создание комплексов отдыха и оздоровительных комплексов в Ехегнадзорском, Сисианском, Мегринском районах, поскольку они находятся в живописных местностях, богаты полезными и качественными минеральными источниками, пригодными для лечения всевозможных болезней.

Принимая во внимание своеобразные условия Республики и зарубежный опыт, целесообразно для финансирования туризма и сохранности инвестиций использовать долгосрочные ссуды, получаемые от других международных организаций, льготные ссуды, денежные средства, получаемые от приватизированных объектов туристического значения, средства всеармянского фонда «Айастан», а также средства, образуемые от получаемой прибыли туристических предприятий, лизинга и грамотной инвестиционной политики, проводимой крупными банками страны. В конечном итоге, развитие индустрии туризма в Армении является общегосударственной прерогативой и для дальнейшей активации процесса должны быть приложены все возможные финансовые и человеческие ресурсы страны.

Необходимо осуществлять такую налоговую политику, которая позволила бы в полной мере привлечь средства среднего класса. Одним из решений могло бы стать внедрение прогрессивной налоговой системы для имеющих различные параметры объектов отдыха и гостиничных комплексов. Государство должно содействовать, чтобы мотелям среднего ценового сегмента были доступны кредитные ресурсы по низким процентным ставкам. Правительство должно установить критерии, позволяющие зонировать туристические объекты и способствовать выработке оптимального варианта ценообразования.

При успешном решении вышеприведенных проблем, можно ожидать притока в 2030 г., в Армению 3 млн иностранных и 1,5 млн внутренних туристов, и по прогнозу консалтинговой организации «Маккинзи», доля туризма в ВВП Армении возрастет в 6 раз, а полученные доходы от туризма составят 3 млрд долл, будет создано 22300 рабочих мест, что составит 2 % от общей занятости [1].

Библиографический список

1. Деловой экспресс // Экономическая газета № 16. – 2015 г.
2. Оганян, А. Н. Анализ и оценка туристического потенциала Армении / А. Н. Оганян. Ереван, 2009. – 152 с.
3. Товмасян, Г. Р. Применение туристического налога как источника инвестиций для развития курортного туризма в Республике Армения / Г. В. Товмасян. – Ереван, 2014. – 70 с.

УДК 330

С.Л. Сазанова

ИССЛЕДОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ И ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ЭВОЛЮЦИИ ЦЕННОСТЕЙ И СТИМУЛОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ (XVII – XVIII ВВ.)

Аннотация. В статье рассматриваются основные этапы эволюции ценностей предпринимательства и предпринимательской деятельности, а также институциональных стимулов хозяйствования в России в XVII – XVIII вв. Автор выявляет факторы внешней и внутренней среды российского предпринимательства, повлиявшие на эволюцию ценностей хозяйствования; анализирует изменения формальных и неформальных институтов, обусловивших развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XVIII вв.

Ключевые слова: институциональная экономика, институциональные предпосылки хозяйствования, институциональные стимулы предпринимательской деятельности, ценности предпринимательства и предпринимательской деятельности, транзакционные издержки, институты.

Svetlana Sazanova

STUDY OF EVOLUTION AND MILESTONES AND PROPERTY MANAGEMENT INCENTIVES IN RUSSIA

Annotation. The article deals with the main stages of the evolution of the values of entrepreneurship and business activity, as well as the institutional incentives of management in Russia in XVII – XVIII centuries. The author reveals the factors external and internal environment of the Russian business, influenced the evolution of the economic values; analyzes changes in formal and informal institutions, led to the development of business and entrepreneurial activity in Russia in XVII–XVIII centuries.

Keywords: institutional economics, institutional prerequisites of economic, institutional incentives to entrepreneurship, the value of entrepreneurship and business activity, transaction costs, institutions.

Исследование процесса становления и развития российского предпринимательства в XVII–XXI вв. [5] позволило выявить институциональные факторы, повлиявшие на развитие предпринимательства в России в указанный период, ценности российского предпринимательства и их отличие от ценностей западноевропейского предпринимательства, основные этапы в становлении и развитии предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII – XXI вв. Также был сделан вывод о том, что дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в России требует институциональных изменений, направленных на возрождение ценностных ориентаций, способствующих возрождению доверия общества к предпринимательству и предпринимательской деятельности, и стимулирующих предпринимательскую активность в долгосрочной перспективе [6].

Целью настоящей статьи является исследование содержания и выявление основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в XVII–XVIII вв. Объектом исследования являются ценности и стимулы хозяйствования, предметом – процесс их эволюции и роль в нем институциональных факторов, прежде всего институтов и институциональных изменений. Уточним, что под институтами мы будем понимать, в первую очередь, «стереотипы мысли» или «предрассудки», то есть мыслительные и поведенческие установки, предшествующие рациональному мышлению [3; 4], а также формальные и неформальные правила, структурирующие хозяйственное поведение людей, их предпринимательскую деятельность. Базовой предпосылкой всех последующих рассуждений будет являться утверждение, что хозяйственное поведение человека является ценностно-ориентированным [7]; ценности усваиваются человеком в процессе социализации (эндогенизируют-

ся) и определяют мотивы принятия хозяйственных решений, но не являются результатом рационального выбора, а стимулы носят внешний (экзогенный) характер, подлежат рациональной оценке со стороны хозяйствующего субъекта.

Исследование зарождения, становления и развития предпринимательской деятельности в России в X–XVI вв. позволило выявить его отличительные особенности [6], долевое участие государственного и частного капитала в крупных торговых и инвестиционных проектах; строительство государством капитальных сооружений с последующей их передачей частному капиталу; участие частнопредпринимательского капитала в создании общественных благ; совмещение кредитной и торговой деятельности одним лицом; широкое распространение коммерческого кредита; доверительный неформальный характер сделок; соблюдение устных договоренностей; относительно позднее распространение формализации сделок; влияние православной церкви и православной этики на предпринимательскую этику. Так, например, русские князья строили торговые суда для торговли с Византией в X–XII вв. и вкладывали свой капитал (государственную казну) в торговые операции; предприниматели на собственные средства строили общественно-значимые объекты (церкви и т.д.); купеческие объединения (товарищества) формировались вокруг православных храмов Новгорода, Киева и др. городов.

Именно влияние православной этики объясняет, на наш взгляд, высокий уровень честности русских купцов и доверительный неформальный характер торговых сделок, коммерческого кредита. Анализ законодательных актов (Русская правда, Судебник и др.) показывает, что основной ценностью предпринимательской деятельности признавалась не выгода сама по себе, а общественная польза. Примечательно, что законодательство того времени (Судебник 1497 г.) учитывало интересы как кредитора, так и должника, так, например, кредитор терял право на получение процентов при досрочном требовании долга. В целом, правовые акты XI–XII вв. свидетельствуют о достаточно высокой спецификации прав собственности, о чем свидетельствует, в частности, практика регулирования правомочия «ответственность в виде взыскания». Купец, потерявший имущество (свое и доверившихся ему людей), вследствие независимых от него обстоятельств подвергался более мягким санкциям, чем купец, намеренно растративший его на личное потребление. Однако уже с XV в. различия в ответственности в виде взыскания в зависимости от наличия или отсутствия «злого умысла» исчезают, что, как и письменные формы договоров, являлось отражением развития обмена, принимавшего все более деперсонифицированный характер.

В XVI в. в России происходит активное становление государственного предпринимательства: строятся государственные оружейные мануфактуры, обслуживающие потребности государства. Частное предпринимательство развивается преимущественно в торговой сфере, в соледобыче, переработке сельскохозяйственной продукции и некоторых других областях. Именно во второй половине XVI в. государство стало предоставлять иностранным (английским и немецким) купцам права на разработку месторождений полезных ископаемых, что объяснялось отсутствием выхода к морям (кроме Северного моря) и невозможностью морской торговли. Все эти факторы сдерживали развитие предпринимательской деятельности российских купцов, но привлекали внимание иностранных предпринимателей к природным богатствам и экономическому потенциалу России.

События Смутного времени задержали развитие российской экономики, восстановившейся лишь к середине XVII в. после стабилизации политической и экономической обстановки, и начала активного освоения природных богатств Сибири. Центром предпринимательства становится Москва, но одновременно формируются специализированные рынки хлеба (Вологда, Вятка, Нижний Новгород и др.), соли (Вологда), пушнины (Сольвычегодск, Ирбит), текстиля (Новгород, Псков, Смоленск), железных изделий (Тула и др.) и др. Предпринимателями в XVII в. являются купцы, которые осуществляют собственно торговую деятельность, а также организуют рассеянные мануфактуры и занима-

ются кредитными операциями. В XVII в. наряду с частным предпринимательством в России развивается государственное предпринимательство, например, появляются первые казенные металлургические заводы. Развитие внешней торговли до второй половины XVII в. сдерживается не только политическими, но связанными с ними институциональными факторами, а именно привилегиями иностранных купцов, позволявшим им сосредотачивать в своих руках большую часть внешнеторговых прибылей.

XVII в. характеризовался принятием законодательных актов, с одной стороны, регулировавших сложившиеся предпринимательские практики, а с другой, формировавших основу для дальнейшего развития предпринимательской деятельности. Помимо «Соборного уложения» 1649 г. и его последующих редакций 1657, 1677 гг., к таким документам необходимо отнести «Таможенный Устав» 1653 г. и «Новоторговый устав» 1657 г., ограничивавшие недобросовестную конкуренцию со стороны иностранных купцов и предоставлявшие льготы российским купцам и ремесленникам. Важно отметить, что протекционистские меры вводились в России всегда в ответ на агрессивную практику иностранных предпринимателей, практиковавших сговор для установления заниженных закупочных и завышенных продажных цен, несоблюдение устных договоров и пр. Таким образом, со второй половины XVII в. российское государство проводит политику промышленного меркантилизма и протекционизма, что привело к укреплению позиций русского предпринимательства.

Исследование практики российского предпринимательства в XVII в. и ее регулирования государством в лице местных и центральных властей показало, что уже в этот период имел место конфликт интересов между российскими и иностранными предпринимателями, в основе которого лежали различия в ценностях хозяйственной деятельности. В работах европейских меркантилистов XVI–XVII вв. четко сформулирована позиция в отношении прибыли как «прибыли от отчуждения», в то время как в России источником прибыли признавался «промысел», то есть деятельность, связанная с созданием товаров и услуг. В основе «прибыли от отчуждения» (купить дешевле – продать дороже) всегда лежит возможность (оправданность) оппортунистического поведения (сокрытие информации о качестве товара, сговор, демпинг и т.д.). В основе «прибыли от промысла» лежит представление о справедливой (с точки зрения затрат сторон, представлений о хозяйственном значении товара/услуги и др.) стоимости. Практика нарушения устных договоренностей, сговора с целью вытеснения конкурентов с рынка, сговора с целью вовлечения в кабальную долговую зависимость и др. была привнесена в российскую действительность иностранными торговцами, что отражено, например, в «Положении об общественном управлении города Пскова с пригородами в 17 статьях».

Развитие предпринимательской деятельности невозможно без развития денежного обращения, отношений займа/кредитования. Кредитная деятельность в России исторически развивалась на основе коммерческого кредита, когда торговая и кредитная деятельность сосредотачивалась в руках одного лица. Купцы предоставляли коммерческие кредиты друг другу, выступали кредиторами феодалов и государей, других лиц. Источником кредитных ресурсов были собственные накопления, формировавшиеся из излишков торговых прибылей. Становление собственно ростовщической деятельности (отделение кредитования от торговли) началось в XI–XII вв. и было обусловлено падением прибылей от торговли в связи с изменением геополитической обстановки и перемещением торговых путей Восток-Запад в район Средиземноморья. Сокращение притока денег вызвало повышение их стоимости, т.е. рост процентных ставок и, как следствие, законодательное ограничение процента (XII в.). Важно отметить, что ростовщическую деятельность на территории России осуществляли преимущественно иноземцы, следовательно, институт кредитования в виде коммерческого кредита (займа) одного купца другому (назовем его институт персонифицированного кредита) развивался в России эволюционно, на основе внутренних экономических и институциональных факторов, а институт

банковского кредита (назовем его институтом деперсонифицированного кредита) формировался путем трансплантации.

Причины различий в характере институциональных изменений в области кредитной и банковской деятельности, на наш взгляд, лежат в ценностных ориентациях российских предпринимателей, обусловленных особенностями религиозного православного мировоззрения, которое определяло характер, методы ведения промысла (бизнеса) и распределение полученных результатов. Отношение к прибыли как таковой и методам ее получения у русских купцов сильно отличалось от западноевропейских. Ростовщический процент был оправдан Ф. Аквинским еще в XIV в. как плата за риск и основание для богоугодной деятельности; протестантская этика считала прибыльный бизнес показателем богоизбранности/общественной значимости его владельца. Такие ценностные установки оправдывали фактически любые методы и формы ведения бизнеса (даже работоторговлю) при условии, что его владелец отдавал часть средств на общественно полезные цели (церковная десятина, благоустройство города и т.д.).

Отличительной особенностью православной хозяйственной этики является разграничение понятий «прибыток» – результат общественно-полезного промысла) и «мшель» – результат стремления к приумножению богатства любым путем. Первое – всегда оправдывалось, второе – всегда осуждалось не только церковью, но и обществом. Вторая особенность православной хозяйственной этики – недопустимость нарушения взятых на себя обязательств, особенно финансовых. Невозвращенный долг приравнивался к воровству, что является одним из смертных грехов и влечет для человека «воровские мытарства» после смерти.

Вышеназванные особенности православной этики обуславливали в качестве основных ценностных ориентаций честность, служение, справедливость. Данные ценностные ориентации порождали специфические институты, существенно сокращавшие транзакционные издержки такие как: устные договоренности, даже без свидетелей (сокращение издержек заключения и мониторинга контрактов); благотворительность (сокращение государственных расходов на социальную сферу); участие в государственных проектах (прототип государственно-частного партнерства); инвестирование за счет собственных фондов накопления и коммерческого займа (ограничение роста транзакционного банковского сектора в экономике страны). Ценностные ориентации и основанный на них институт предпринимательства формировали особый тип экономики, развивавшийся темпом более медленным, чем экономические системы, основанные на протестантской этике и меркантилистской доктрине, но более сбалансировано и устойчиво, о чем свидетельствовали меньшие различия в уровне потребления между сословиями.

В XVIII в. развитие предпринимательской деятельности в России происходило под влиянием противоречивых факторов: быстрые институциональные преобразования начала века формировали как стимулы, так и барьеры для развития отечественного предпринимательства. Однако в целом следует признать, что XVIII в. был более благоприятен для развития российского предпринимательства, чем XVII в. В первой половине XVIII в. геополитические изменения и последовавшие за ними реформы способствовали расцвету российского предпринимательства. Важно отметить, что существенной особенностью развития предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XVIII вв. была его тесная взаимосвязь с государством как на региональном, так и на центральном уровне. Государство признавало роль предпринимательства (купцов и ремесленников) в развитии экономики страны и предоставляло персонифицированную и деперсонифицированную поддержку, а предпринимательство служило не только личному интересу, но и интересу государственному.

В целом, исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в XVII–XVIII вв. позволяет выделить ряд политических и геополитических факторов в качестве предпосылок развития предпринимательской деятельности; институциональные

факторы как способствовавшие (+)/препятствовавшие (-), так и носившие двойственный противоречивый характер (+/-) с точки зрения формирования положительных/отрицательных стимулов развития предпринимательства; сделать выводы относительно ценностных ориентаций российского предпринимательства данный период и изменений в них; выявить основные этапы эволюции ценностей и стимулов хозяйствования. В качестве основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в XVII – XVIII вв. выделим четыре этапа.

1. Первая половина XVII в.

Предпосылки (политические и геополитические факторы):

- дестабилизация внутривнутриполитической обстановки в первой половине XVII в. (-);
- отсутствие выхода к морям и выгод от международной торговли (-);
- развитие внутреннего рынка (+).

Институциональные факторы:

- предоставление преференций иностранным купцам во внешней торговле (-);
- развитие добровольных купеческих объединений / товариществ (+);
- сохранение эффективных хозяйственных и предпринимательских практик в рамках института монастырского предпринимательства (+).

Результат: сохранение стимулов к развитию отечественного внутреннего торгового предпринимательства.

Ценности предпринимательства:

- преобладание ценностных ориентаций отечественного предпринимательства, основанных на православной этике (+);
- проникновение ценностных ориентаций иностранного предпринимательства, основанных на протестантской этике (-).

Результат: формирование предпосылок для локального (в отдельных видах предпринимательской деятельности) конфликта ценностных ориентаций.

2. Вторая половина XVII в.

Предпосылки (политические и геополитические факторы):

- стабилизация внутривнутриполитической обстановки во второй половине XVII в. (+);
- отсутствие выхода к морям и выгод от международной торговли (-);
- развитие внутреннего рынка (+).

Институциональные факторы:

- изменения в законодательстве, защищающие отечественное предпринимательство (+);
- формирование института государственного предпринимательства в стратегически важных отраслях (+);
- сохранение преференций иностранным купцам в торговле и разработке месторождений полезных ископаемых (-);
- развитие добровольных купеческих объединений / товариществ (+);
- сохранение эффективных хозяйственных и предпринимательских практик в рамках института монастырского предпринимательства (+).

Результат: укрепление стимулов к развитию отечественного внутреннего торгового предпринимательства; формирование стимулов к развитию отечественного промышленного предпринимательства на основе не только ремесленного, но и мануфактурного производства.

Ценности предпринимательства:

- преобладание ценностных ориентаций отечественного предпринимательства, основанных на православной этике (+);

- проникновение ценностных ориентаций иностранного предпринимательства, основанных на протестантской этике (-),
- распространение инородных ценностных ориентаций в сферах предпринимательской деятельности, полностью или частично монополизированных иноземцами (ростовщичество, внешняя торговля, частично добывающая промышленность) (-).

Результат: локальный конфликт ценностных ориентаций.

3. Первая половина XVIII в.

Предпосылки (политические и геополитические факторы):

- укрепление централизованной государственной власти в первой четверти XVIII в. (+);
- период дворцовых переворотов (-);
- выход к морям и получение выгод от международной торговли (+).

Институциональные факторы:

- изменения в законодательстве, защищающие отечественное предпринимательство (+);
- развитие института государственного предпринимательства (+);
- становление института государственного регулирования экономики (+ / -);
- рост налогов (-);
- государственная монополия на торговлю в первой четверти XVIII в. (-);
- государственная поддержка отечественной внешней торговли (+);
- принудительное создание государством крупных купеческих компаний (-);
- стимулирование развития отечественного промышленного предпринимательства путем прямых государственных инвестиций с последующей передачей в собственность / управление (+),
- разрешение перехода государственных крестьян в купеческое сословие во второй четверти XVIII в. (+);
- законодательное закрепление правового положения купечества, его льгот и привилегий Указом от 16.02.1721 г. (+);
- предоставление преференций иностранным торговым и промышленным предпринимателям (- / +);
- сохранение эффективных хозяйственных и предпринимательских практик в рамках института монастырского предпринимательства (+).

Результат: укрепление стимулов к развитию отечественного внутреннего и внешнего торгового предпринимательства; укрепление стимулов к развитию отечественного промышленного предпринимательства на основе не только ремесленного, но и мануфактурного производства во всех сферах хозяйственной деятельности.

Ценности предпринимательства:

- преобладание ценностных ориентаций отечественного предпринимательства, основанных на православной этике (+);
- консервация ценностных ориентаций в старообрядческих общинах (+);
- распространение инородных ценностных ориентаций в сферах предпринимательской деятельности, полностью или частично монополизированных иноземцами (ростовщичество, внешняя торговля, частично добывающая промышленность) (-).

Результат: формирование предпосылок для дуализма ценностных ориентаций в российском обществе и расширение локального конфликта ценностных ориентаций.

4. Вторая половина XVIII в.

Предпосылки (политические и геополитические факторы):

- стабилизация внутривнутриполитической обстановки во второй половине XVIII в. (+);
- выход к морям и получение выгод от международной торговли (+).

Институциональные факторы:

- развитие института государственного регулирования экономики (+);
- государственная поддержка отечественной внешней торговли (+);
- становление и развитие банковской системы страны, государственного и частного банковского дела (+);
- отказ от государственной монополии во внешней торговле (+);
- ослабление ограничений в отношении старообрядцев и развитие старообрядческого предпринимательства (+);
- сохранение эффективных хозяйственных и предпринимательских практик в рамках института монастырского предпринимательства (+);
- либерализация внутренней торговли и мануфактурной промышленности;
- городские реформы и оформление купечества в качестве самостоятельного сословия («Жалованная грамота городам», 1785 г.);
- развитие дворянского и крестьянского предпринимательства во второй половине XVIII в. (+).

Результат: расширение стимулов к развитию отечественного внутреннего и внешнего торгового и промышленного предпринимательства на основе мануфактурного производства во всех сферах хозяйственной деятельности; развитие предпринимательской деятельности за счет дворянского и крестьянского предпринимательства.

Ценности предпринимательства:

- преобладание ценностных ориентаций отечественного предпринимательства, основанных на православной этике (+);
- консервация ценностных ориентаций в старообрядческих общинах (+) [3];
- распространение инородных ценностных ориентаций в предпринимательской деятельности (-);
- проникновение и активное распространение инородных ценностных ориентаций в среде феодального сословия (дворянства) (-).

Результат: формирование дуализма ценностных ориентаций в российском обществе (пока в среде дворянства); расширение конфликта ценностных ориентаций в предпринимательской среде.

Таким образом, в исследуемый период эволюция ценностей и стимулов предпринимательской деятельности происходила под влиянием разнообразных и часто противоречивых институциональных факторов. При сохранении значительного влияния ценностных ориентаций, основанных на православной хозяйственной этике все большее распространение получали ценностные ориентации, основанные на протестантской хозяйственной этике, создававшие стимулы, с одной стороны, для ускорения развития предпринимательской деятельности, а с другой – разрушавшие ценностное единство российского общества в целом и предпринимательства, в частности, создавая основу для конфликта ценностных ориентаций.

Библиографический список

1. Батаева, Б. С. Ценностные ориентиры хозяйственного поведения россиян : культурно-религиозный аспект / Б. С. Батаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3(51). – С. 342–347.
2. Муравьева, Е. В. Приоритетные направления интеграции образования и промышленности / Е. В. Муравьева // Симбирский научный вестник. – 2012. – № 3(9). – С. 141–144.

3. Расков, Д. Е. Экономические институты старообрядчества / Д. Е. Расков. – СПб. : Издательство СПб. ун-та, 2012. – 344 с.
4. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник Университета. – 2015. – № 8. – С. 61–67.
5. Сазанова, С. Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития / С. Л. Сазанова // Симбирский научный вестник, № 2(8). – Ульяновск : УлГУ, 2012. – С. 125–129.
6. Сазанова, С. Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв / С. Л. Сазанова // Вестник Университета. – 2016. – № 6. – С. 40–46.
7. Сазанова, С. Л. Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем / С. Л. Сазанова // Вестник Университета. – 2016. – № 1. – С. 257–262.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 339.923

К.М. Багдасарян

ПОЗИЦИИ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Спустя два года после создания Евразийского экономического союза (ЕАЭС) многие европейские и американские экономисты не перестают распространять тезисы о чрезмерной политизированности интеграционного объединения, о слабой динамике его развития и низких экономических перспективах. Во-первых, не все государства-члены Союза являются членами Всемирной торговой организации, во-вторых, условия присоединения к Всемирной торговой организации этих государств отличаются. На этом фоне будущее Евразийского экономического союза зависит от многих факторов, в том числе от консенсуса по вопросам тарифных ставок, от наращивания темпов взаимной торговли, от развития и расширения внутреннего рынка, а также от поведения внешних торговых партнеров. Таким образом, автор проводит экономический анализ для выявления текущей позиции Евразийского экономического союза в мировой экономике с точки зрения международного уровня. Для ее объективного обоснования основными источниками исследования выбраны международные организации, такие как Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд и Всемирная торговая организация.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, мировая хозяйственная система, соглашение о зоне свободной торговли, международное взаимодействие, международная торговля.

Knyaz Bagdasaryan

POSITIONS OF EURASIAN ECONOMIC UNION MEMBER STATES IN THE WORLD ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

Annotation. Two years later after formation of the Eurasian economic union many European and American economists popularizing an image of the integration union as politicized with weak dynamics of development and weak economic prospects. Firstly, not all member states of the Eurasian economic union are members of the World Trade Organization, secondly conditions of accession to the World Trade Organization of these states are different. There by the future of Eurasian economic union depends on many factors, including on consensus concerning the tariff charges, on intra- Eurasian economic union trade, on development and expansion of the domestic market, and also on behavior of external traders. An author analyses it on international level to show position of the Union in world economy. For the more objectiveness respectable international organizations such as World Bank, International Monetary Fund and World Trade Organization are chosen as the main sources of research.

Keywords: Eurasian Economic Union, world economy, free trade agreement, international cooperation, international trade.

Положение государства в мировом хозяйстве определяется рядом макроэкономических показателей: валовым внутренним продуктом (ВВП), объемом промышленного производства, экспортом и импортом ВВП на душу населения, индексом развития человеческого потенциала и прочим. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) занимает территорию в 20 млн км² (28 % от общей поверхности

территории земли), на которой проживает около 182,6 млн чел. (2,5 % от мировой численности населения) и производит 2,15 % мирового ВВП (1,52 трлн долл.) в год [2], что показывает большую диспропорцию между потенциальными возможностями и фактическим состоянием экономик стран-членов в глобальном хозяйстве.

При создании ЕАЭС каждая страна имела свой мотив интеграции, несмотря на всю сложность создания полноправного союза, в котором по любому из экономических параметров доминирует Россия с долей около 85 %. В связи с этим начали распространяться тезисы об отсутствии у ЕАЭС реальных перспектив, а также о чрезмерной политизированности интеграционного объединения. Исходя из этого, определить позицию ЕАЭС как единого субъекта международных экономических отношений является сложной задачей. ЕАЭС не столько стремится к стабильному положению своих государств-членов на мировых товарных рынках, сколько к экономическому росту и развитию в мировой системе хозяйственных отношений.

В результате мировой политической нестабильности динамика торговли за 2015–2016 гг. сильно изменилась, что непосредственно оказало свое влияние на экономический рост и показатели ВВП развитых и развивающихся стран. Эти изменения являются как причиной трансформации в национальных экономиках ряда стран, так и следствием. В частности, замедление темпов роста китайской экономики является как следствием снижения темпов глобальной торговли, так и причиной. Также одной из основных экономических причин послужило усиление волатильности финансовых рынков, что привело к резким колебаниям валютных курсов. По данным Всемирной торговой организации (ВТО) объем мировой торговли товарами в 2015 г. вырос на 2,8 % в натуральном выражении, но в стоимостном выражении экспорт товаров упал на 13,5 %, поскольку рост курса доллара и падение цен на сырьевые товары снизили стоимость поставок за рубеж почти во всех регионах. В результате объем мировой торговли в 2015 г. составил всего 16,5 трлн долл., по сравнению с 19 трлн долл. в 2014 г. [5].

7 апреля 2016 г. на пресс-конференции «Торговые прогнозы ВТО» генеральный директор ВТО Роберту Азеведу заявил, что из-за падения стоимостных объемов экспорта может быть подорван хрупкий экономический рост, что усиливает угрозу «ползучего протекционизма». Протекционизм в сегодняшних экономических реалиях реализуется через политику санкции и контрсанкции, которая больше выглядит как экономическая агрессия одних стран против других для укрепления своих национальных финансовых рынков. Согласно общепринятой точке зрения, обоснования санкций считаются надуманными, и никаких «компромиссных шагов», кроме остановки сельскохозяйственного и промышленного производства, от России не ожидается. Тем не менее, по мнению экспертов, международно-правовой основой для введения подобных мер и урегулирования проблем являются непосредственно нормы и правила ВТО [1]. Несомненно, эти действия наносят экономический ущерб не только одной стране, а ряду стран. Санкции, введенные против одной страны не распространяются на других стран-союзников в рамках ВТО, но в рамках ЕАЭС они автоматически влияют на все государства-члены, как результат единой торговой и экономической политики. Таким образом, от такой политики протекционизма против одной страны страдают все государства-члены Союза.

Итак, по данным таможенной статистики, в 2015 г. Россия понесла существенный экономический ущерб в результате падения стоимостных объемов экспорта. Например, денежное соотношение общего объема российского экспорта за 2015 г. к 2014 г. уменьшилось на 30,9 %, а денежное соотношение импорта уменьшилось на 36,3 % (см. табл. 1).

Поскольку ЕАЭС существует относительно недавно и многими международными институтами воспринимается не как субъект международных отношений, а как межгосударственное региональное экономическое объединение, то статистических данных по нему крайне мало. Для анализа показателей ЕАЭС необходимо анализировать совокупные показатели всех ее государств-членов.

Рассматривая статистические данные ВТО по каждой отдельно взятой стране ЕАЭС, можно увидеть следующую динамику. Наименьший показатель процентного соотношения внешней торговли к ВВП страны имеет Россия (на втором месте Казахстан). Соотношения объемов торговли остальных стран до трех раз превышают показатели России и Казахстана, что свидетельствует о масштабах национальной экономики, а также более развитых и динамичных темпах торговли.

Таблица 1

Товарная структура внешней торговли России в 2013-2015 гг. (млн долл. США) [4]

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	темп 2015/14	Доля в общем объеме
ОБОРОТ		842 233,4	783 707,3	525 830,3	-32,9 %	
ТН ВЭД*	ЭКСПОРТ	527 266,4	497 170,3	343 426,7	-30,9 %	
27	<i>Топливо-энергетические товары</i>	372 036,1	345 575,5	216 101,1	-37,5 %	63 %
72-83	Металлы, изделия из них	40 846,3	40 350,5	33 013,8	-18,2 %	9,6 %
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	30 789,2	29 206,1	25 337,8	-13,2 %	7,4 %
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	28 910,0	26 412,7	25 385,6	-3,9 %	7,4 %
01-24	Продовольственные товары и с/х сырье	16 227,5	18 955,2	16 180,7	-14,6 %	5 %
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	10 980,4	11 647,2	9 831,9	-15,6 %	2,9 %
71	Жемчуг. Драгоценные камни, металлы	14 301,5	11 845,4	7 875,3	-33,5 %	2,3 %
68-70 91-97	Другие товары	6 593,6	6 981,9	5 481,9	-21,5 %	1,6 %
93	<i>Оружие и боеприпасы</i>	4 451,8	4 821,4	3 721,9	-22,8 %	1,1 %
				342 930,1		100 %
ТН ВЭД	ИМПОРТ	314 967,0	286 537,0	182 403,5	-36,3 %	Доля в общем объеме
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	152 634,7	136 267,8	81 800,1	-40,0 %	32,7 %
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	50 026,1	46 451,9	33 944,8	-26,9 %	13,6 %
84	<i>Механическое оборудование</i>	56 964,8	52 100,0	34 147,9	-34,5 %	13,6 %
01-24	Продовольственные товары и с/х сырье	43 164,5	39 895,0	26 456,8	-33,7 %	10,6 %
85	<i>Электрооборудование</i>	35 547,5	33 735,7	21 110,3	-37,4 %	8,4 %
72-83	Металлы, изделия из них	21 679,7	19 323,1	11 715,2	-39,4 %	4,7 %
50-67	Текстиль, изделия из него. Обувь	18 036,5	16 309,3	10 827,1	-33,6 %	4,3 %
30	<i>Фармацевтическая продукция</i>	14 552,4	12 804,4	8 691,5	-32,1 %	3,5 %
68-70, 91-97	Другие товары	13 493,5	12 621,5	7 648,5	-39,4 %	3,1 %
39	<i>Пластмассы и изделия из них</i>	11 466,6	11 031,6	7 629,2	-30,8 %	3,0 %
8703	<i>Легковые автомобили</i>	16 996,9	13 158,1	6 490,2	-50,7 %	2,6 %
				250461,59		100 %

*ТН ВЭД – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

Несмотря на разницу упомянутых показателей, позиции экономик стран Союза являются в одинаковой степени волатильными и зависимыми от внешних факторов и поведения торговых партнеров. Первую тройку рейтинга по процентному соотношению внешней торговли к ВВП страны занимают Гонконг, Люксембург и Сингапур. Их внешняя торговля составляет 400 % от ВВП страны. Проведение аналогии и экономический анализ статистических данных и рейтингов упомянутых стран и ЕАЭС принято считать очень спорным, поскольку структура экономик и условия в значительной степени разнятся. Самую высокую позицию в мировом экспорте товаров среди государств-участниц ЕАЭС занимает Россия – 17-я позиция, в импорте – 11 позиция. Другие члены Союза на порядок отстают от России в рейтингах мировой торговли товарами и коммерческими услугами. Это доказывает тезис о том, что по любому из экономических параметров Россия доминирует с долей около 85 %. Процентное изменение объемов торговли в долларовом выражении за 2010–2015 гг. показывает, что темпы роста импорта опережают экспорт, за исключением показателей Армении. За указанный период в Армении произошло падение импорта на 1,8 % и значимый рост экспорта на 11,5 % [22]. Это доказывает, что ЕАЭС больше импортозависим, чем экспортоориентирован.

Нахождение государств-членов ЕАЭС в ВТО также сигнализирует другим участникам международной торговли о текущем состоянии и его перспективах. Согласно правилам ВТО все ее члены, рано или поздно, обязаны подписать соглашение (GPA – Government Procurement Agreement), регулирующее так называемые правительственные закупки товаров и услуг. Из всех государств-членов ЕАЭС данное соглашение подписано и ратифицировано только Арменией (подписано 15.09.2011). Остальные члены Союза только дали обещание о подписании данного соглашения в перспективе, за исключением Белоруссии, которая не является членом ВТО. Неподписание данного договора сигнализирует другим членам ВТО о непрозрачности и дискриминационном характере правительственных (государственных) закупок и наличии коррупции, что тормозит потенциальное предоставление услуг и товаров в рамках этого соглашения (см. табл. 2).

Таблица 2

Торговые показатели стран-участниц ЕАЭС по данным Всемирного банка

Государства-члены ЕАЭС	Соотношение торговли к ВВП страны за 2010-2015 гг. (%) [21]	Место в мировом экспорте:		Место в мировом импорте:		Средний показатель изменений в объемах торговли за 2010-2015 гг. (%)		Открытость и прозрачность системы гос. закупок согласно правилам ВТО (договор GPA) [13]
		товаров [19]	коммерческих услуг [6]	товаров [18]	коммерческих услуг [7]	экспорт [9]	импорт [15]	
Россия	48,8	17	22	11	11	2,9	4,3	-
Армения	72,6	132	113	143	119	11,5	-1,8	15.09.2011
Белоруссия	133,0	61	62	60	74	5,9	6,4	-
Казахстан	65,6	60	70	45	57	1,3	6,3	-
Киргизия	133,6	125	133	141	130	-1,8	5,2	-

Источник: составлено автором на основе [6; 7; 9; 13; 15; 18; 19; 21].

Как известно, на многосторонних торговых переговорах под эгидой ВТО, начавшихся в 2001 г. в г. Доха (столица Катара), известных как Дохийский раунд развития [20] (Doha Development Agenda), рассматриваются важнейшие вопросы международной торговой системы, но особое внимание до сих пор уделяется дальнейшей либерализации торговли сельскохозяйственными товарами и проблемам развивающихся стран. Члены ВТО обязаны формально установить предельную ставку

тарифов на сельскохозяйственные товары, не сельскохозяйственные товары, прочие товары, а также адвалорный (*ad valorem*) таможенный тариф [12]. По данным ВТО на 2015 г., реальные примененные тарифы Российской Федерации по отношению к другим государствам-членам ВТО оказались на 1 % выше установленных предельных ставок.

В мировой практике многие государства даже не применяют установленную предельную ставку тарифов, а вместо этого устанавливают гораздо более низкие пошлины. Их называют применяемые тарифы (*applied tariffs*), а делается это во избежание превышений расходов. Предсказуемость участников рынка определяется соблюдением установленных договоренностей и тарифных ставок и сигнализирует международным трейдерам о перспективах сотрудничества. Торговля сельскохозяйственными продуктами особенно поддается регулированию строго согласованными тарифами, поскольку может обеспечивать продовольственную безопасность стран. Целью Доха-раунд переговоров не являлось сокращение тарифов на продовольствие, а именно установление их предельных ставок для большей предсказуемости. Среди государств-членов ЕАЭС не выработана единая торговая политика, поскольку разница в реальных применяемых тарифах между странами в условиях членства ВТО составляет до 5 % (см. табл. 3). Этот показатель является очень существенным и требует особого внимания.

Таблица 3

Импортные тарифы и пошлины ВТО 2015 г. [5]

Государства-члены ЕАЭС	Тарифы для стран наибольшего благоприятствования (%)							
	все товары		сельскохозяйственные товары		несельскохозяйственные товары		адвалорный таможенный тариф	
	предельная ставка	применяемая ставка	предельная ставка	применяемая ставка	предельная ставка	применяемая ставка	предельная ставка	применяемая ставка
Россия	7,6	8,4	11,2	11,6	7,1	7,9	9,1	9,8
Армения	8,5	3,7	14,7	6,8	7,6	3,2	0,0	0,2
Белоруссия	-	8,4	-	11,5	-	7,9	-	9,8
Казахстан	-	8,6	-	11,6	-	8,1	-	9,8
Киргизия	7,5	4,6	12,6	7,6	6,7	4,1	0,5	0,3

Итого, для определения позиции ЕАЭС в мировой хозяйственной системе приведена наглядная таблица (см. табл. 4) с использованием данных ВТО, Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка.

Таблица 4

Место ЕАЭС в мире 2015 г. [2]

..	РФ	РБ	РК	РА	КР	ЕАЭС
Доля в мировом ВВП (номинальный), % [17]	1,805	0,074	0,251	0,014	0,009	2,153
Доля в численности мирового населения, %	1,95	0,13	0,24	0,04	0,08	2,44
Инвестиции, в % от национального ВВП [16]	18,38	35,89	26,80	19,54	28,94	25,91

Окончание таблицы 4

..	РФ	РБ	РК	РА	КР	ЕАЭС
Инвестиции, в % от мировых инвестиций	4,04	0,13	0,56	0,02	0,02	4,73
Доля в мировом экспорте, %	2,62	0,19	0,41	0,01	0,01	3,24
Доля в мировом импорте, %	1,61	0,21	0,22	0,02	0,03	2,09
Доля в мировом экспорте нефти и нефтепродуктов, % [8]	11,3	0,4	3,3	0,0	0,0	15,0
Доля в мировом производстве природного газа, %	17,9	0,00	1,23	0,00	0,00	19,2

Согласно концепции развития национальных экономик государств-членов ЕАЭС и ее декларированным целям, приоритетной отраслью развития на долгосрочную перспективу является отрасль высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг. По данным Всемирного Банка объем экспорта высокотехнологичной продукции [14] (в долларовом выражении) государств-членов участниц ЕАЭС составляет: Армения – 0,011 млрд долл., Белорусия – 0,559 млрд долл., Казахстан – 3,3 млрд долл., Киргизия – 0,017 млрд долл., Россия – 9,8 млрд долл.

Таблица 5

**Динамика экспорта высокотехнологичной продукции государств-членов
ЕАЭС в мире за 2010–2015 гг. [20]**

Государства-члены ЕАЭС	Динамика изменений экспорта за 6 лет
Армения	294 %
Белоруссия	137 %
Казахстан	141 %
Киргизия	710 %
Россия	193 %

Для сравнения со страной наибольшей успешности за период (2010–2015 гг.) динамика экспорта высокотехнологичной продукции Вьетнама составляет 800 %. По данным службы государственной статистики Вьетнама (General statistics office of Vietnam) в структуре экспорта Вьетнама за 2015 г. только 30 млрд долл. приходится на мобильные телефоны и запчасти для них. Эта сумма составляет 18 % от общего объема экспорта, что в три раза превышает весь объем российского экспорта высокотехнологичной продукции. Примечательно, что в товарной структуре экспорта высокотехнологичной структуры Вьетнама, мобильные телефоны и запчасти для них (telephones and their parts) являются только частью всей продукции [17].

Хотя по данным таблицы 6 Россия стоит выше по показателям инновационной активности, но по показателям экспорта высокотехнологичной продукции продукций намного уступает Вьетнаму. Приведенные данные можно трактовать по-разному. С одной стороны видна положительная динамика экспорта. С другой стороны объем экспорта высокотехнологичной продукции настолько мал, что даже в совокупности не достигает аналогичных показателей развитых стран мира.

Исходя из вышеизложенного, отношение к ЕАЭС на международной арене и зарубежном медиаполе сложилось достаточно разное. Отношение Великобритании в основном выражается в публикациях, имеющих негативную тональность. В качестве основных аргументов критики британскими экспертами и аналитиками традиционно используются распространенные тезисы об отсутствии у ЕАЭС перспектив, а также о чрезмерной политизированности интеграционного объединения. Такое же отношение проявляют японские эксперты. Отношение Организации Объединенных Наций (ООН)

к ЕАЭС является очень дистанцированным. Эксперты ООН считают, что экономический союз не может быть легитимирован политическим объединением, поскольку это приведет к ее дискриминации. Тем не менее, глава Еврокомиссии Жан Клод Юнкер, в ноябре 2015 г., направил письмо президенту РФ Владимиру Путину с предложением о взаимодействии Европейского Союза (ЕС) и ЕАЭС. Юнкер сообщил в письме, что поручил аппарату Еврокомиссии проработать вопрос об активизации связей между ЕС и ЕАЭС, но непременно синхронизирует данный процесс с выполнением Минских соглашений по украинскому вопросу.

Таблица 6

Глобальный инновационный рейтинг 2015 г. [11]

Место	Страна	Показатель
	Швейцария	68,30
	Великобритания	62,42
	Швеция	62,40
	Нидерланды	61,58
	США	60,10
	Финляндия	59,97
	Сингапур	59,36
	Ирландия	59,13
	Люксембург	59,02
	Дания	57,70
	Гонконг	57,23
	Германия	57,05
	Исландия	57,02
	Республика Корея	56,26
	Новая Зеландия	55,92
	Канада	55,73
	Австралия	55,22
	Австрия	54,07
	Япония	53,97
		
	Россия	39,32
	Белоруссия	38,23
	Армения	37,31
	Казахстан	31,25
	Киргизия	27,96

ЕАЭС также активно использует любую возможность для начала переговоров соглашений о зоне свободной торговли (ЗСТ) с любыми странами, проявившими интерес. В частности, Таиланд рассматривает возможность подписания соглашения о ЗСТ с интеграционным объединением ЕАЭС. Вьетнам и ЕАЭС уже заключили соглашение о ЗСТ 29 мая 2015 г. На Петербургском Международном Экономическом Форуме 2016 г. первый заместитель министра экономического развития Российской Федерации Алексей Лихачев сообщил, что по договоренности сторон будут вестись экспертные консультации о ЗСТ с Ираном. Израиль и ЕАЭС в 2016 г. намереваются начать переговоры о создании ЗСТ.

Библиографический список

1. Кнобель, А. Ю., Вакульчук, Р. «Assessing the Impact of Non-Tariff Barriers on Trade within the Eurasian Economic Union» [Электронный ресурс] / Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара. – Режим доступа : http://ier.ru/files/news/knobel_19.04.16.pdf (дата обращения : 01.08.2016).
2. Номинальный ВВП 2015 [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения : 17.05.2016).
3. Пахомов А. А. Использование инструментов ВТО во внешнеэкономических связях России // А. А. Пахомов, А. И. Макаров. Экономическое развитие России. – М. : ИЭП им. Е. Т. Гайдара, 2016.
4. Таможенная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] / Федеральная таможенная служба. – Режим доступа : http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения : 08.07.2016).
5. Commercial service exports (current US\$) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.SERV.CD.WT?year_high_desc=true (дата обращения : 10.07.2016).
6. Commercial service imports (current US\$) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/TM.VAL.SERV.CD.WT?year_high_desc=true (дата обращения : 10.07.2016).
7. Crude Oil Exports by Country [Электронный ресурс] / World's Top Export. – Режим доступа : <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-oil-exports-country/> (дата обращения : 19.07.2016).
8. Exports of goods and services (annual % growth) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD.ZG?year_high_desc=true (дата обращения : 10.07.2016).
9. GDP (current / nominal US\$) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=1W&year_high_desc=true (дата обращения : 01.08.2016).
10. Global Innovation Index 2015 Report [Электронный ресурс] Global Innovation Index. – Режим доступа : <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата обращения : 19.07.2016).
11. Glossary [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/ad_valorem_tariff_e.htm (дата обращения : 18.07.2016).
12. Government Procurement Agreement [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm (дата обращения : 18.07.2016).
13. High-technology export [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries/1W?display=default> (дата обращения : 24.03.2016).
14. Imports of goods and services (annual% growth) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.KD.ZG?year_high_desc=true (дата обращения : 10.07.2016).
15. Investment (% of GDP) Data for Year 2015 [Электронный ресурс] / Economy Watch. – Режим доступа : http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Investment_Percentage_of_GDP/2015/ (дата обращения : 19.07.2016).
16. Preliminary export of goods in 2015 [Электронный ресурс] / General statistics office of Vietnam. – Режим доступа : https://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=626&ItemID=14257 (дата обращения : 22.07.2016).
17. Product Exports to Russian Federation by all countries 2015 [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/2014/TradeFlow/Export/Partner/RUS/Product/all-groups/> (дата обращения : 10.07.2016).
18. Product Imports from Russian Federation by all countries 2015 [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/2014/TradeFlow/Import/Partner/RUS/Product/All-Groups> (дата обращения : 10.07.2016).
19. The Doha Round [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm (дата обращения : 15.07.2016).
20. Trade (% of GDP) [Электронный ресурс] / Всемирный банк. – Режим доступа : http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?year_high_desc=true (дата обращения : 10.07.2016).
21. Trade [Электронный ресурс] / European commission http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/july/tradoc_139799.pdf (дата обращения : 15.07.2016).
22. Trade profiles 2015 [Электронный ресурс] / Всемирная Торговая Организация. – Режим доступа : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles15_e.pdf (дата обращения : 15.07.2016).

УДК 005.336:658

И.В. Бузурная

Irina Buzurnaya

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАДРОВОГО ЭЛЕМЕНТА ПОТЕНЦИАЛА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ особенностей расчета индекса потенциала нематериальных активов промышленного предприятия как линейной комбинации количественных значений каждого элемента потенциала нематериальных активов и их весовых коэффициентов.

Ключевые слова: потенциал нематериальных активов, промышленные предприятия, кадровый элемент, инструменты потенциала промышленных предприятий.

THE CALCULATION OF THE EFFICIENCY OF THE PERSONNEL ELEMENT OF THE POTENTIAL INTANGIBLE ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation. In the article the analysis of features of calculation of index of potential intangible assets of the industrial enterprise as linear combinations of the quantitative values of each object of potential intangible assets and their weights.

Keywords: potential of intangible assets, industry, human element, the tools potential of industrial enterprises.

Рассчитывать индекс потенциала нематериальных активов промышленного предприятия, по мнению автора, следует как линейную комбинацию количественных значений каждого элемента потенциала нематериальных активов и их весовых коэффициентов. Весовые коэффициенты получены нами в результате факторного анализа и экспертных оценок [3]. В качестве экспертов привлекались сотрудники промышленных предприятий ООО «Спец-Энерго» (Москва) и ООО «ЭлитСтройГрупп», являющихся потребителями продукции предприятий, на которых выполнялась апробация результатов исследования. К респондентам предъявлялись следующие требования: опыт управленческой деятельности не менее 5 лет на предприятия с количеством сотрудников не менее 100 чел.; высшее образование или степень MBA в области экономики управления, с предпочтением респондентам с ученой степенью кандидата или доктора экономических наук. В общей сложности выборку составили 25 экспертов, из них 4 респондента с ученой степенью.

Для получения весовых значений каждого фактора экспертам предлагалось заполнить опросник с ранжированием по степени значимости совокупности показателей, соответствующих кадровой, организационной и инновационной составляющим потенциала нематериальных активов. Результаты опроса были проанализированы с применением метода факторного анализа, а результате чего были получены следующие весовые коэффициенты [2]: 0,3 – кадровая составляющая потенциала нематериальных активов; 0,3 – организационная составляющая потенциала нематериальных активов; 0,4 – инновационная составляющая потенциала нематериальных активов. Проанализируем далее возможные инструменты измерения каждого элемента потенциала нематериальных активов промышленного предприятия и разработаем методику их количественной оценки, а затем составим общую таблицу с формулами расчета каждого элемента и итогового значения индекса потенциала нематериальных активов промышленного предприятия [1].

1. Кадровый элемент потенциала нематериальных активов промышленного предприятия предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$K = 0,125 \cdot (K_{\text{опм}} + L + C_{\text{пл}} + K_{\text{р}} + U_{\text{кШт}} + O_{\text{птШт}} + T_{\text{к}} + B_{\text{ПУ}}).$$

Представим далее инструменты оценки каждой составляющей итогового значения К.

1.1. Компетентность

Процедура измерения компетентностной составляющей потенциала нематериальных активов промышленного предприятия предполагает следующий алгоритм:

- проводится анализ должностных инструкций каждой штатной единицы промышленного предприятия с целью выявления измеримых составляющих бизнес-процессов промышленного предприятия;

- осуществляется выработка количественных критериев компетентности для каждой штатной единицы и для каждого выполняемого процесса на промышленном предприятии по следующим параметрам:

- определяется фактическая точность выполнения функционала;

- фиксируются фактические временные затраты на выполнение функционала;

- определяется знаниевая база сотрудника по выполняемому функционалу;

- разрабатывается процедура наблюдения за деятельностью сотрудника, включающая процедуры оценки точности выполнения функционала и временные затраты. При этом предлагается оценивать количество ошибок при выполнении функционала, ранжируя их по степени влияния на результат деятельности и оценивать отклонение временных затрат от установленного нормативного показателя;

- разрабатывается процедура измерения знаниевой базы сотрудника, включающая проверку теоретической базы знаний и практическое тестирование. Процедура проверки знаниевой базы должна учитывать явление компетентности сотрудника;

- разрабатываются регламенты сроков и форм отчетности при измерении компетентности сотрудников предприятия.

Результатом измерения компетентности сотрудника является количественный индекс компетентности сотрудника, варьирующийся в пределах от 0 до 1, где 0 – минимальное значение компетентности, а 1 – максимальное. Индекс компетентности сотрудника предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{Комп}_i = 0,25 * ((N_i - n_i) / n_i + \sum ((T_i - t_i)^{1(T_i - t_i)} / T_i) / N + 3n + \text{СвК}),$$

где N_i – общее количество операций, совершенных сотрудником за период наблюдения; n_i – количество ошибочно выполненных операций; T_i – нормативные временные затраты на операцию; t_i – фактические временные затраты на операцию; $3n$ – итоговая оценка результатов тестирования знаниевой базы сотрудника, нормированная к 1; СвК – показатель суперкомпетентности, нормированный к 1.

Индекс компетентностной составляющей потенциала нематериальных активов промышленного предприятия предлагается рассчитывать как интегральную результирующую индексов компетентности сотрудников по формуле:

$$\text{Комп} = \sum \text{Комп}_i / N,$$

где N – общее количество сотрудников, прошедших оценку компетентности.

Отметим также, что побочным положительным эффектом измерения компетентностной составляющей потенциала нематериальных активов промышленного предприятия является повышение качества организации и реализации бизнес-процессов в результате детального анализа каждой составляющей функционирования промышленного предприятия и выявления неоптимальных процессов.

Библиографический список

1. Касс, М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами : монография / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.
2. Левина, Т. А. Проблемы и трудности выработки дефиниции термина «нематериальные активы» как инновационно-стратегического ресурса современного предприятия / Т. А. Левина, М. И. Геращенко. – Рязань, 2015.
3. Ярощук, А. Б. ЕврАзЭС : особенности регулирования предпринимательской деятельности / А. Б. Ярощук // Вестник АКСОР. – М., 2011.– № 4.

УДК 339.7

Ю.П. Григорьева

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ДЕОФШОРИЗАЦИИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Аннотация. В последние годы проблемы деофшоризации актуализировались ввиду необходимости обеспечения устойчивого участия стран в международном движении капитала. В статье обобщены подходы международных организаций к регулированию антиофшорной деятельности на современном этапе.

Ключевые слова: офшорная юрисдикция, деофшоризация, контролируемые иностранные компании, международное движение капитала.

Yuliya Grigoryeva

ROLE OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC ORGANIZATIONS IN THE DECISION OF PROBLEM OF DEOFSHORIZATION IN THE FOREIGN COUNTRIES

Annotation. In recent years problems of deofshorization were staticized in view of need of ensuring steady participation of the countries for international capital movement. In the article approaches of the international organizations to regulation of anti-ofshore activities at the present stage are generalized.

Keywords: offshore jurisdiction, deofshorization, controlled foreign companies, international capital movement.

В экономической науке проблемы деофшоризации получили научное осмысление только в последние годы, тогда как уже несколько десятков лет назад встречалось много исследований, которые были посвящены анализу роли офшорной деятельности в современных международных финансах и мировой экономике в целом. Интенсивное развитие офшорных юрисдикций в мире было характерным после Второй мировой войны и было в основном связано с появлением множества независимых новых государств и их потребностью в осуществлении больших капиталовложений в национальные экономики из-за рубежа [9]. Востребованность в бизнес-среде офшоров из развивающихся и развитых стран, в свою очередь, базировалась на разных мотивах. Если офшорные инструменты в развитых странах являлись инструментами уклонения от уплаты налогов, то в развивающихся странах они представляли собой механизм хеджирования рисков и эффективный инструмент защиты прав собственности.

По мнению исследователей, имеют место специфические причины, обусловившие популярность офшорных бизнес-моделей и сделавших офшоры неотъемлемым элементом развития мировой экономики. К ним, прежде всего, относятся: глобализация, повысившая возможности доступа к зарубежным финансовым рынкам; гарантированность безналоговых и низконалоговых режимом; сохранение коммерческой тайны, закрепленное законодательно; возможность использования более продвинутого уровня сервиса, предоставляемого офшорами; нежелание персонифицировать или идентифицировать с определенной страной свой бизнес; возможность оптимизировать деятельность и упростить порядок регистрации компании [1].

При этом невозможно отрицать обоснованность и справедливость обвинений в адрес офшорных юрисдикций со стороны развитых стран в отмывании денег, содействии преступности, недобросовестной налоговой конкуренции и даже (с 11 сентября 2001 г.) содействии терроризму. В настоящее время в офшорах сосредоточено около 36 трлн долл. США [4]. Масштабность ущерба мировой экономике в целом со стороны офшоров объясняет то, что были объединены усилия ведущих стран в противодействии негативным последствиям офшоризации. В результате синхронизиро-

ванных действий по деофшоризации правительствами стран мира в 2009–2014 гг. было аккумулировано 37 млрд евро, а свыше 500 тыс. налогоплательщиков раскрыли информацию о собственных активах и доходах, скрываемых ранее от налоговых органов стран своего резидентства [24].

Концепция развития офшорного бизнеса, как известно, изначально базировалась на различиях территориального и резидентского подходов к налогообложению; данные различия позволяли путем противоречий между странами, применяющими разные режимы налогообложения, извлекать реальные выгоды. Офшорные зоны получили достаточное широкое распространение в современной мировой экономике – по разным оценкам, в современном мире насчитывается от 35 до 40 разных офшорных зон. Оценки Центра ситуационного анализа РАН подтверждают, что общая стоимость активов, сконцентрированных в офшорах, составляет около 7,8 трлн долл. (6 % мирового богатства, оцениваемого на уровне 122 трлн долл.) [7]. Необходимо учесть и неоднозначный характер воздействия офшоров на современные мирохозяйственные связи [11]. Между тем, офшорный бизнес – существенный элемент международной макроэкономики, однако термин «деофшоризация» применим исключительно к национальной экономике и под ним подразумевается снижение зависимости национальной экономики страны от влияния офшорного бизнеса.

В целом, международное правовое регулирование офшорного бизнеса сконцентрировано в деятельности двух основных организаций – Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ФАТФ (*англ.* Financial Action Task Force on Money Laundering – ФАТФ). Важное значение в последние годы приобретает деятельность Группы по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег. Ее членами являются все развитые и крупнейшие из развивающихся (Аргентина, Бразилия, Индия, Китай и Мексика) стран. Данная организация занимается разработкой мер по созданию в странах режимов противодействия легализации доходов, полученных незаконным путем. Рекомендации ФАТФ направлены на реализацию следующих мероприятий: развитие и совершенствование национальной правовой системы; рост значения кредитных и финансовых в процессах борьбы с отмыванием денег; активизация международного сотрудничества стран в сфере предотвращения «отмывания» капиталов [28]. Кроме этого, в соответствии с критериями риска ФАТФ были разработаны списки государств («темно-серый и «черный») [21], отклоняющихся от применения контрмер с целью защиты от риска отмывания денег мировой финансовой системы в целом.

Что касается конкретных рекомендаций ФАТФ, то они направлены на ужесточение идентификации собственника офшорной компании (например, запрещена эмиссия акций предъявителя; предусмотрено обязательно раскрытие информации о владельцах компании). Также зарубежные банки имеют право арестовывать средства на счетах в офшорной компании, если будет малейшее подозрение в осуществлении незаконной деятельности. Важно, что, в частности, в докладе ФАТФ под названием «О типовых способах отмывания денег», в отдельную категорию инструментов по отмыванию денег был выделен «серый» импорт.

В рамках ФАТФ в 1998 г. (последний пересмотр правил в 2004 г.) был сформирован «План действий против отмывания денег», объединяющий 40 общих правил и 9 специальных («40+9»), содержащих перечень минимальных действий для национальной и межправительственной борьбы с легализацией доходов от торговли наркотиками (40 общих рекомендаций) и по борьбе с финансированием террористических актов и террористических организаций (9 специальных). Рекомендации охватывают все меры, которые национальные системы должны применять в своих системах уголовного правосудия и регулирования; превентивные меры, которые следует принять финансовым учреждениям и другим определенным предприятиям, и профессиям; а также международное сотрудничество. Начиная с 1990 г., рекомендации ФАТФ были одобрены более 190 странами [17]. Рекомендации подлежат пересмотру один раз в пять лет и фактически представляют собой ключевой инструмент деятельности организации. Эти рекомендации – набор организационных и правовых мер, нацеленных

на формирование страновых (национальных) режимов по противодействию офшорам. Резолюцией Совета безопасности ООН № 1617 от 2005 г. эти меры установлены в качестве обязательных для исполнения странами – членами ООН [26].

Борьба с отмыванием денег через офшорные зоны на международном уровне ведется также созданными по подобию ФАТФ региональными организациями, а именно Азиатско-Тихоокеанской группой (APG), Группой CFATE (Группа стран Карибского бассейна), Группой ESAAMLG (Группа стран Южной и Восточной Африки), а также Комитетом PC-R-EV (Комитет экспертов Совета ЕС по оценке мер противодействия отмыванию денег). Группой SICAD (Группа экспертов по вопросам отмывания денег Межамериканской комиссии по контролю над злоупотреблением использованием наркотических веществ) отслеживается выполнение «Плана действий по борьбе с отмыванием денег».

Также эффективными механизмами деофшоризации являются меры, которые разрабатываются ОЭСР. Мероприятия ОЭСР можно разделить на пять укрупненных групп: меры в сфере вопросов налогообложения компаний «цифровой» отрасли; меры, нацеленные на достижение согласования на международном уровне по аспектам корпоративного налогообложения; меры, принимаемые с целью восстановления преимуществ международного стандарта; меры с целью обеспечения соответствия порядка создания стоимости и порядка ценообразования; меры по обеспечению транспарентности [8]. ОЭСР с 2009 г. ведет списки офшорных юрисдикций, а также разработала налоговые стандарты, согласованные на международном уровне, направленные на обмен информацией по любым налоговым вопросам для администрирования и принуждения к соблюдению национальных налоговых законодательств.

В 2013 г. ОЭСР подготовила отчет «О размывании налогооблагаемой базы и выводе прибыли из-под налогообложения» (BEPS). В данном отчете была предложена дорожная карта, позволяющая странам получить доходы от налогообложения, причитающиеся им, а также способствовать росту транспарентности и улучшению информационного обмена, невозможности искусственного трансфера прибыли в офшорные юрисдикции, большей уверенности и предсказуемости бизнеса [12]. Примечательно, что проект BEPS появился ввиду обеспокоенности национальных налоговых стран по поводу поступлений в бюджет в результате политики компаний, направленной на «размывание» налогооблагаемой базы и увод прибылей в офшорные зоны. Помимо прочего, фундаментальной причиной организации и разработки рассматриваемого проекта стало запаздывание действующих изменений в распределении право на налогообложение между странами за изменениями деловой среды под влиянием глобализации бизнеса и возрастанием значения в формировании стоимости интеллектуальной собственности [6]. Данный проект был поддержан «Большой двадцаткой» и другими странами.

Примечательно, что за последние годы (с 2010 г.) ОЭСР и ФАТФ практически не изменяли публикуемых списков офшорных юрисдикций или изменяли частично в связи с политическими событиями (например, повышенный интерес ОЭСР к Панаме после публикации «панамских» архивов). К середине 2015 г. ФАТФ рассмотрела систему валютного и налогового регулирования более чем в 80 странах и идентифицировала 58 юрисдикций. Из них 41 нуждаются в дальнейшей модернизации системы защиты экономики от «отмывания» денежных средств и противодействию финансированию терроризма [18]. Россия, являющаяся членом ФАТФ, также подверглась тщательному анализу [23]: в результате валютная и налоговая система были признаны низкорисковыми для развития офшорного бизнеса на территории государства, а РФ, в свою очередь, проявила интерес к дальнейшему сотрудничеству в сфере противодействия финансовым махинациям.

«Черный» список ОЭСР также претерпел изменения за 2015–2016 гг., указав страны, не принявшие соответствующие налоговые стандарты: Коста-Рика, Лабуан, Уругвай, Филиппины. Примечательно, что в «черных» списках в последние годы не указываются действительные офшорные фи-

нансовые центры, хотя, по оценкам ЮНКТАД, инвестиционные потоки в офшорные юрисдикции превысили свой недавний максимум в 132 млрд долл. в 2013 г. [22], но все-таки остались примерно на уровне предыдущих лет. Инвестиции в этих юрисдикциях, которые в 2015 г. составили 72 млрд долл., возросли в последние отчетные годы в связи с растущими инвестиционными потоками от мультинациональных предприятий, расположенных в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, иногда в виде «карусельного» капиталоборота. Финансовые потоки через офшорные юрисдикции в 2015 г. значительно выросли в абсолютной величине 221 млрд долл., достигнув уровня, зарегистрированных в 2012–2013 гг.

В 2014 г. ОЭСР опубликовала давно обсуждаемый странами G7 стандарт автоматического обмена финансовой и налоговой информацией, что позволил бы упростить обмен информацией между странами-участницами в налоговой и валютной сфере, а также тщательнее контролировать и преследовать по закону компании, уходящие от уплаты налогов благодаря офшорным компаниям. Стандарт, по решению стран G20 (15 участников на момент принятия), должен быть введен и протестирован до конца 2018 г., направлен на увеличение открытости и снижение непрозрачности экономик стран, на территории которых действуют офшорные зоны. 98 из 132 участников Международного форума по обмену налоговой информацией на начало 2016 г. приняли на себя обязательства по внедрению базисной формы стандарта обмена автоматической налоговой и валютной информацией [25].

Следует, наконец, указать, что рядом стран уже накоплен определенный опыт по деофшоризации национальной экономики. Так, выделяется концепция контролируемых иностранных компаний (CFC – Controlled Foreign Companies). В частности, наибольший успех в применении законодательства об иностранных компаниях мы отмечаем в США, где с 1962 г. для этих целей есть специальный подраздел в Налоговом кодексе [27].

Интересно, что именно страны ЕС пытаются осуществлять контроль за деятельностью офшорных зон. Так, в качестве инструментов контроля создаются указанные нами в первом параграфе «черные списки» юрисдикций [3]. Среди стран ЕС наиболее активно продвинулись в направлении деофшоризации Франция и Великобритания. На уровне ЕС (наднациональном уровне) деофшоризация основана на «Сообщении по противодействию и борьбе с финансовыми и корпоративными злоупотреблениями» (англ. – Communication on preventing and combating financial and corporate malpractice), принятом в 2004 г. и предполагающем активизацию информационного обмена между государствами о налогообложении компаний. Также Сообщением предусмотрено проведение между странами-членами ЕС согласованной политики в отношении офшорных зон [14]. Помимо прочего, на одной из известных до 2013 г. офшорных юрисдикций, Кипре, в рамках реализуемой валютно-финансовой и экономической интеграции осуществляются мероприятия по сближению национальной финансовой системы страны с другими странами-членами ЕС. В частности, это выразилось в том, что была унифицирована ставка налога на прибыль для национальных и офшорных компаний (она раньше отличалась в пять раз) и дифференциации нерезидентов и резидентов исходя из критерия места контроля над компанией и управления ею [10].

Анализируя международный опыт, следует отметить, что процессы деофшоризации имеют достаточно длительную историю. В данном контексте показательным является пример США. Закон FATCA (Закон о налогообложении иностранных счетов) стал ярким примером реализуемой государством политики по совершенствованию вывоза капитала. Данный закон требует от всех финансовых организаций мира предоставления более подробной информации о своих клиентах в налоговые органы США (т.е. требует большей информационной прозрачности) [13]. Нам представляется, что опыт применения указанного закона может в перспективе серьезно воздействовать и на банковский сектор нашей страны.

Россия к настоящему времени еще не подписала соответствующего соглашения с США, однако уже в 2014 г. в нашей стране вступил в силу Федеральный закон «Об особенностях осуществления финансовых операций с иностранными гражданами и юридическими лицами и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», направленный на гармонизацию требований российского законодательства в соответствии с требованиями FATCA. Данный закон позволил российскими банкам и прочим финансовым организациям передавать сведения о зарубежных клиентах налоговым органам зарубежных стран, но после получения согласия таких клиентов [16]. Можно назвать несколько способов соблюдения банками России требований закона FATCA, однако наиболее благоприятным из них является заключение между Россией и США межправительственного соглашения, по которому российскими банкам необходимо подписать с Внутренней службой США индивидуальные договоры. США требуют информацию о налогоплательщиках своей страны, однако при этом остаются юрисдикцией, сохраняющей банковскую тайну в отношении зарубежных инвесторов в собственную экономику [2].

В целом, на современном этапе мировое сообщество имеет серьезную обеспокоенность проблемами деофшоризации и это, в частности, было отражено в повестке 39-го саммита организации «Большая восьмерка» в июне 2013 г. На нем была, в частности, обозначена острая необходимость в установлении новых международных стандартов и нахождении способов информационного обмена в налоговой сфере для предотвращения уклонений от уплаты налогов [20]. На 2013 г. пришелся пик борьбы международного сообщества с офшорными схемами: в этот год были осуществлены многие мероприятия в области деофшоризации [5]. Так, была сформирована «Большая пятерка» стран (Германия, Испания, Италия, США и Франция – G 5), которые приняли взаимные обязательства в части обмена налоговой информацией на базе принятого в США стандарта, который, в свою очередь, основан на применении закона FATCA, вступившего в силу с 2014 г. [19]. Этот закон установил принципы беспрецедентно строгого налогового регулирования для иностранных финансовых институтов и банков.

Можно отметить, что к сегодняшнему дню сформирован целый спектр международных организаций, занимающихся мониторингом, анализом действия офшоров, а также противодействием нарушениям налоговых законодательств в определенных регионах. В ЕС, например, была принята так называемая директива о налогообложении сбережений – из-за нее нерезиденты не могут иметь сберегательный счет в швейцарском банке без того, чтобы Швейцария не сообщила об этом правительству страны-экспортера [15]. Но проблема в том, что большинство богатых клиентов не держат деньги на сберегательном счете, а инвестируют их. К тому же в этой директиве речь идет только о счетах, открытых на имя собственника вклада, а не каких-либо офшорных компаний.

В 2009–2011 гг. активизировалась агитация за принятие «налога Робина Гуда» – налога на транзакции банков, что является основной статьей дохода офшорных зон. Вопрос не был решен из-за несогласия США и ряда других стран (можно предположить, что это крупные развитые страны, большая доля населения которых содержит финансовые средства в офшорах за рубежом). Многие меры, принимаемые международными организациями, направлены на деофшоризацию, однако также следует учесть и необходимость проведения внутригосударственных реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата страны, борьбу с рейдерством и коррупцией, ужесточение контроля над активами государственных деятелей и регулирование налоговой системы страны вкупе с детальной конкретизацией налогового и валютного законодательства.

Библиографический список

1. Барановская, Е. А. Актуальные проблемы создания системы правового регулирования деофшоризации российской экономики / Е. А. Барановская, Ю. Н. Аксенова-Сорохтей // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Сер. Гуманитарные и общественные науки. – 2015. – № 3. – С. 124–131.

2. Борисов, О. И. FATCA: новый вызов для российской банковской системы / О. И. Борисов // Банковское дело. – 2013. – № 1. – С. 24–31.
3. Гайдов, А. Зарубежные (в том числе, офшорные) компании в налоговом планировании: рекомендации по выбору юрисдикции [Электронный ресурс] / А. Гайдов. – Режим доступа : <http://www.yurclub.ru/docs/tax/article65.html> (дата обращения : 12.09.2014).
4. Госдума планирует принять антиофшорный закон к 1 декабря [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://top.rbc.ru/rbcfreeneews/5461e145cbb20f5ace275bc6> (дата обращения : 15.11.2015).
5. Захаров, А. Наступление на офшоры: Великобритания хочет открыть BVI и Каймановы острова [Электронный ресурс] / А. Захаров. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/mneniya-column/mir/239548-nastuplenie-na-ofshory-velikobritaniya-hochet-otkryt-bvi-i-kaimanovy-ostro> (дата обращения : 11.02.2016).
6. Отчет ОЭСР «О размывании налогооблагаемой базы и выводе прибыли из-под налогообложения» (BEPS). Аналитический доклад PriceWaterhouseCoopers. – М. : PWC. – 24 с.
7. Офшоры в глобальной экономике: мировой опыт и российские реалии. Финальный документ ситуационного анализа ЦСА РАН, апрель 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/1962493> (дата обращения : 11.03.2015).
8. План мероприятий ОЭСР по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS) – поворотный пункт в истории международного налогового сотрудничества. – М. : «Эрнст энд Янг – СНГ», 2013. – 12 с.
9. Татулов, К. Г. Офшоры в международном движении капитала / К. Г. Татулов // Вестник МГИМО. – 2013. – № 1. – С. 125–130.
10. Хараламбос, М. Социально-экономическая адаптация новых стран-членов ЕС: проблемы и перспективы (на примере Кипра): Автореф. дисс. канд. экон. наук / М. Хараламбос. – М. : РУДН, 2011. – 23 с.
11. Хейфец, Б. А. Офшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. Монография / Б. А. Хейфец. – М. : Экономика, 2008. – 335 с. – ISBN 978-5-282-02852-2.
12. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. – Paris : OECD, 2013. – 40 p.
13. Agreement Between the Government of the USA and the Government of the UK of Great Britain and Northern Ireland to Improve International Tax Compliance and to implement FATCA. – US Department of the Treasury, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Documents/FATCA-Agreement-UK-9-12-2012.pdf> (accessed date : 16.07.2014).
14. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on Preventing and Combating Corporate and Financial Malpractice [Electronic resource]. – Mode of Access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004DC0611> (accessed date : 14.11.2015).
15. Council Directive repealing Council Directive 2003/48/EC. – Brussels : European Commission, – COM (2015) 129 final. – 11 p.
16. FATCA. Время действовать. Финансовому сектору России необходимо подготовиться к запуску нового механизма обмена налоговой информацией. – ЗАО «Делойт и Туш СНГ», 2014. – 4 с.
17. FATF Annual Report 2013–2014. – Paris: FATF, December 2014. – 44 p.
18. FATF Annual Report 2014–2015. – Paris: FATF, December 2015. – 44 p.
19. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) // Publication 5118, Catalog Number 65265H Department of the Treasury Internal Revenue Service, Rev. 10-2014. – 134 p.
20. G8 Lough Erne Declaration. – UK, London: Prime Minister's Office, 18 June 2013. – 33 p.
21. High-risk and non-cooperative jurisdictions // FATF Public Statement, 21 June 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/public-statement-june-2013.html> (accessed date : 11.03.2015).
22. Investment Flows through Offshore Financial Hubs Declined but Remain at High Level // N.Y. & Geneva: UN, UNCTAD: Global Investment Trends Monitor – 2016. – № 23. – 9 p.
23. Mutual Evaluation of the Russian Federation // 6th Follow-up Report. – FATF, October 2013. – 28 p.
24. OECD releases full version of global standard for automatic exchange of information. – OECD, – 21.07. 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/oecd-releases-full-version-of-global-standardfor-automatic-exchange-of-information.htm> (accessed date : 16.05.2015).
25. OECD Secretary-General Report to G20 Finance Ministers – OECD, April 2016. – 14 p.
26. Resolution 1617 (2005). – United Nations: Security Council. – 29 July 2005. – 8 p.
27. The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations: A Policy Study. – US: Office of Tax Policy, Department of the Treasury, December, 2000. – P. VII-XI.
28. The FATF Recommendations – International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, February 2012. – Paris : FATF/OECD, 2013. – P. 11–30.

УДК 33

И.А. Давыдов

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА

Аннотация. Активность использования транспорта с дизельным двигателем за последние два десятилетия значительно увеличилась. Несмотря на очевидные экономические выгоды, использование дизельного топлива имеет и ряд существенных недостатков, наиболее серьезным из которых является негативное влияние на окружающую среду, что в свою очередь может привести к изменению климата. Таким образом, изучение экологического аспекта развития мирового рынка дизельного топлива имеет принципиальное значение для внедрения дальнейших мер по охране окружающей среды.

Ключевые слова: мировой рынок, дизельное топливо, экологический аспект, нефтепродукты, нефтеперерабатывающая промышленность, нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ), мировой рынок дизельного топлива, мировая экономика, экология.

Ilya Davydov

ENVIRONMENTAL ASPECT OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF DIESEL FUEL

Annotation. Diesel transport use has increased significantly over the past two decades. Despite the obvious economic benefits, diesel fuel has a number of disadvantages, the most serious of which is the negative impact on the environment, leading to climate change. Thus, the study of the environmental dimension of diesel fuel world market is crucially important for further implementing the measures for environment protection.

Keywords: global market, diesel fuel, environmental aspect, oil, petroleum refining industry, refineries, refinery, the world market of diesel fuel, the global economy, ecology.

Как на мировом рынке, так и на отечественном рынке дизельного топлива экологии уделяется особое внимание. Количество транспорта продолжает, увеличивается, и соответственно, увеличиваются выбросы вредных веществ в атмосферу. Первым шагом в процессе внедрения экологически чистых технологий является внедрение топлива с низким содержанием сернистых соединений, таких как меркаптаны, сульфиды, дисульфиды и др. [4].

В большинстве развитых стран, включая страны Европы, Северной Америки и Японии приняты стандарты содержания низкого количества серы в топливе. В целом, можно сказать, что политика, направленная на снижение содержания серы в дизельном топливе, напоминает меры, которые предпринимались в 1970-х гг. по удалению свинца из бензина. Так, например, в США с 2006 г. введен экологический стандарт топлива, согласно которому экологически чистым считается топливо с содержанием серы 15 ppm и менее. Данный стандарт дизельного топлива является общенациональным стандартом как для городского, так и для сельскохозяйственного видов транспорта.

Возможность использования дизельного топлива с содержанием серы не более 10 ppm имеет первостепенное значение для стратегии сокращения выбросов вредных соединений. Новые технологии, используемые в дизельных двигателях, сократили долю выбросов вредных соединений практически до нулевого уровня, способствуя, таким образом, замедлению потепления на планете. Дизельное топливо с содержанием серы не более 10 ppm может сократить вредные выбросы транспортных средств примерно на 10 %. Кроме того, экологически чистое дизельное топливо дает возможность проводить научно-исследовательские разработки двигателей и устройств контроля выбросов нового поколения. Это топливо является важной составляющей в достижении целей по обеспечению целостности экосистемы. Требования к характеристикам дизельного топлива приведены в таблице 1.

Таблица 1

Требования к характеристикам дизельного топлива в Российской Федерации [3]

Показатель, единица измерения	Нормы в отношении экологического класса	
	Евро-4	Евро-5
Массовая доля серы, не более мг/кг	50	10
Температура вспышки в закрытом тигле		
дизельного топлива, за исключением дизельного топлива для арктического климата	40	40
дизельного топлива для арктического климата	30	30
Фракционный состав – 95 % объемных перегоняется при температуре не выше °С	360	360
Массовая доля полициклических ароматических углеводородов не более, процентов	11	11
Цетановое число не менее	51	51
Цетановое число для дизельного топлива для холодного и арктического климата не менее	47	47
Предельная температура фильтруемости не выше °С		
дизельного топлива для холодного климата	Минус 20	Минус 20
дизельного топлива для арктического климата	Минус 38	Минус 20
Смазывающая способность не более, мкм	460	460

Источник: [3].

Технические требования, которые предъявляются в США для двигателей грузовиков с большой силой тяги, практически исключают наличие выбросов вредных углеводородов для автомобилей, произведенных с 2007 г. После 2010 г. для автомобилей установлено требование о сокращении на 98 % выбросов частиц вредных углеводородов [1].

Еще одним преимуществом дизельного топлива является возможность его дальнейшего совершенствования и использования в нем высококачественного биотоплива. В США, в течение прошлого года продажи дизельного биотоплива первого и второго поколения выросли до показателя более чем 1 млрд. галлонов и имеют дальнейшую тенденцию к увеличению продаж. Агентство по охране окружающей среды США относит биодизельное топливо обоих поколений к передовым видам биотоплива, которое может привести к сокращению выбросов углекислого газа на 50 %. Такие города, как Сан-Франциско и Окленд в США перевели весь общественный транспорт на возобновляемое дизельное топливо, таким образом, снизив выбросы CO₂ более чем на 80 % практически за одну ночь. В Северной Калифорнии с 2013 г. продают дизельное топливо, произведенное на основе водорослей. При использовании данного вида дизельного топлива также произошло значительное снижение выбросов CO₂ [2].

Современные стандарты по низкому содержанию серы в дизельном топливе приведены в таблице 2. В рамках данной программы предполагается использование дизельного топлива с содержанием серы не более 50 ppm [6].

В Российской Федерации в соответствии с Техническим регламентом Таможенного союза 013/2011 «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» все автомобили, которые попадают на территорию Таможенного союза или произведенные на ней, должны соответствовать стандарту ЕВРО-5 с 1 января 2016 г., в котором предусматривается содержание серы не более 50 ppm, СН до 0,05 г/км, СО до 0,8 г/км и NO_y до 0,06 г/км [3]. Позднее Правительство Российской Федерации отсрочило введение нового стандарта до 1 июля 2016 г. на всей территории Российской Федерации, кроме Москвы из-за возможности дефицита топлива на заправочных станциях [4].

Таблица 2

Стандарты содержания серы в различных странах [5]

Страна	Процент от продаж автомобилей в 2013 г.	Количество содержания серы в топливе, ppm	
		Текущее значение	Будущее значение
Китай	25	350 (50, 10)	10
США	19	15	
ЕС	17	10	
Япония	6	10	
Бразилия	4	500 (10)	
Индия	4	350 (50)	
Россия	3	350	10
Канада	2	15	
Южная Корея	2	10	
Австралия	1	10	
Мексика	1	500 (15)	
Другие страны	15		

Источник: [5].

В последнее время в развитых странах появились мнения о необходимости запрета на дизельные двигатели. Например, в Великобритании к 2020 г. в Лондоне планируют ввести особо чистую зону от автомобилей на дизеле. А Правительство Франции хочет увеличить пошлину на дизельное топливо, так как местные чиновники считают, что электроавтомобили и автомобили с гибридными двигателями являются более экологически чистыми [1]. Возможной альтернативой дизельному топливу могло бы стать биодизельное топливо. Биодизельное топливо производится из продуктов растительного происхождения и имеет хорошие смазывающие свойства, однако его основным недостатком является срок его хранения, который составляет не более трех месяцев [2].

Тем не менее, на данный момент планы по прекращению использования дизельных двигателей выглядят нереалистичными. Можно утверждать, что экологически чистое дизельное топливо будет только возрастать по мере роста экономик различных стран, таким образом, стимулируя спрос на современные мощные дизельные двигатели, соответствующие последним стандартам, которые также улучшают качество воздуха и способствуют сокращению выбросов вредных соединений.

Библиографический список

1. Ананьев, И. Антидизельный стандарт: что нужно знать о Евро-6 [Электронный ресурс] / И. Ананьев . – Режим доступа : <http://www.autonews.ru/autobusiness/news/1799863/> (дата обращения : 31.07.2016).
2. В США начали продавать дизельное топливо из водорослей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gazetavv.com/news/world/72312-v-ssha-nachali-prodavav-dizelnoe-toplivo-iz-vodorosley.html> (дата обращения : 31.07.2016).
3. Технический регламент Таможенного союза 013/2011 «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 31.07.2016).
4. Фомченков, Т. Бензин на пятерочку [Электронный ресурс] / Т. Фомченков . – Режим доступа : <https://rg.ru/2016/01/02/euro5-site.html> (дата обращения : 08.07.2016).
5. The state of clean transport policy 2014 [Electronic resource]. – Mode of Access : http://www.theicct.org/sites/default/files/publications/ICCT_StateOfCleanTransportPolicy_2014.pdf (accessed date : 23.07.2016).
6. World oil outlook 2015 [Electronic resource]. – Mode of Access : http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO%202015.pdf (accessed date : 18.05.2016).

УДК 314

С.И. Кузин

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МИГРАЦИИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Представлен экономико-статистический анализ трудовой миграции сельского населения в Российской Федерации. Подчеркнута актуальность его проведения в связи с реализацией государственной политики, направленной на импортозамещение некоторых продуктов сельского хозяйства; в связи с этим важно правильно оценить потенциал развития сельской экономики, уровень производительности труда в сельскохозяйственном производстве, численность, состав и динамику трудоспособного населения, проживающего в сельских населенных пунктах Российской Федерации. Целью данной работы является статистическое изучение процессов миграции в среде сельского населения Российской Федерации.

Ключевые слова: сельское население, миграционные потоки, трудовые ресурсы, миграционный оборот, показатели миграции, показатели динамики.

Sergey Kuzin

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF MIGRATION OF RURAL POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. Presented economic-statistical analysis of labour migration of the rural population in the Russian Federation. Stressed the relevance of its holding in connection with the implementation of the state policy aimed at import substitution of certain agricultural products, in this regard, it is important to assess the development potential of rural economy, level of labor productivity in agricultural production and the size, composition and dynamics of the working-age population living in rural settlements of the Russian Federation. The aim of this work is a statistical study of migration processes in the environment of the rural population of the Russian Federation.

Keywords: the rural population, migration, labour resources, migration turnover, migration rates, indicators of dynamics.

В любом государстве по месту проживания население делится на две группы: сельское и городское. В разных странах сформулированы различные подходы для их разграничения, т.к. не всегда можно однозначно отнести тот или иной населенный пункт к определенной категории. Сельское население ментально и культурно отличается от городского, его жизнь в России построена совершенно на другом экономическом укладе.

В настоящее время в связи с политикой нашего государства, ориентированной на импортозамещение (в том числе продуктов сельского хозяйства), важно статистически оценить трудовой потенциал развития экономики сельских поселений Российской Федерации. Без понимания процессов, происходящих в данной среде, невозможно создать привлекательную модель формирования трудовых ресурсов сельского хозяйства. Всем хорошо известно, что сельчане трудоспособного возраста считают более привлекательным для себя городской образ жизни, поэтому последние десятилетия миграция как демографический процесс должен быть изучен специалистами различных областей более глубоко и детально [2].

К современным источникам статистической информации по внутренней трудовой миграции относятся: национальный регистр населения, текущий учет, специальные статистические обследования, переписи населения. Ключевая проблема современной информационно-статистической базы миграции – сложность регистрации механического движения населения, несовершенство и изменчивость применяемой методологии. В качестве примера можно указать несовершенство формуляров

регистрации мигрантов и некачественное заполнение этих документов. Другой пример – неполный учет фактов перемещения мигрантов, вследствие чего формируется ситуация превышения абсолютной численности прибывших внутренних мигрантов по сравнению с абсолютной численностью выехавших в масштабе страны, или наоборот. В статистическом учете выявляются существенные расхождения методики регистрации внутренних трудовых мигрантов – при учете прибытия регистрируется действительное место отъезда мигранта, при регистрации прибытия – планируемое место вселения. Зачастую предполагаемое место фактически не совпадает с реальным местом вселения из-за переменчивости планов мигрантов. Кроме того, на данный момент регистрация миграции затрагивает такие сложные для учета категории демографии, как временно отсутствующие и временно присутствующие, которые формируют численность постоянного и наличного населения [6].

К серьезным методологическим проблемам также следует отнести следующую: с середины 1990-х гг. вследствие изменения законодательства в области свободы передвижения и выбора места жительства, изменились критерии определения мигранта, что привело к перманентному недоучету значительных совокупностей долгосрочных мигрантов как внутренних, так и международных, и практически полному исключению из наблюдения отдельных категорий мигрантов. Введение новых правил регистрации обостряет проблему идентификации миграции с точки зрения сохранения прежних правил текущего учета миграции и полноты регистрации. Недоучет мигрантов, по-видимому, является стабильным и предполагает существование «квази-постоянных» мигрантов. Однако данный подход к определению «собственно» миграции и временной миграции облегчает понимание ситуации [3].

Рассмотрим основные результаты статистического анализа миграционного движения сельского населения в Российской Федерации за последнее десятилетие. Так за период с 2004 по 2014 гг. сельское население РФ сократилось на 1,2 млн чел., что свидетельствует о социально-демографической напряженности в сельских поселениях. На основе статистических данных Росстата были рассчитаны общие абсолютные приросты и коэффициенты общих приростов сельского населения РФ по годам. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Показатели динамики сельского населения РФ с 2004 по 2014 гг.
(сотен тыс. чел.)[7]**

Год	Общий абсолютный прирост	Коэффициент общего прироста (%)
2004	-0,4	-10,444
2005	0,3	7,772
2006	-0,2	-5,208
2007	-0,3	-7,874
2008	-0,2	-5,277
2009	-0,1	-2,646
2010	0	0,000
2011	-0,3	-8,000
2012	-0,2	-5,362
2013	-0,1	-2,688
2014	-0,1	-2,695

Из данной таблицы видно, что в РФ продолжается убыль сельского населения, однако, постепенно уменьшается интенсивность данного процесса. Для оценки роли миграции в данном процессе были проведены расчеты показателей динамики миграционного прироста (МП) сельского населения.

В таблицах 2, 3, 4 представлены полученные результаты.

Так как коэффициент механического прироста превышает коэффициент общего прироста, то следует вывод, что благодаря естественному движению населения российское сельское население частично может компенсировать миграционную убыль.

Таблица 2

Динамика миграционной убыли и базисные показатели динамики

Год	МП (убыль) (чел.)	Базисные показатели		
		Кр	Тр	Тпр
2004	-47982	1,0	100 %	0 %
2005	-29407	0,612876	61 %	-39 %
2006	-38981	0,812409	81 %	-19 %
2007	-11286	0,235213	24 %	-76 %
2008	-33171	0,691322	69 %	-31 %
2009	-7742	0,161352	16 %	-84 %
2010	-102008	2,125964	213 %	113 %
2011	-152205	3,172127	317 %	217 %
2012	-170736	3,558334	356 %	256 %
2013	-182370	3,8008	380 %	280 %
2014	-141129	2,94129	294 %	294 %
среднее	-83365	1,12076	112 %	112 %

Таблица 3

Динамика миграционной убыли и цепные показатели динамики

Год	МП(убыль) (чел.)	Цепные показатели		
		Кр	Тр	Тпр
2004	-47982	-	-	-
2005	-29407	0,612876	61 %	-39 %
2006	-38981	1,325569	133 %	33 %
2007	-11286	0,289526	29 %	-71 %
2008	-33171	2,939128	294 %	194 %
2009	-7742	0,233397	23 %	-77 %
2010	-102008	13,17592	1318 %	1218 %
2011	-152205	1,492089	149 %	49 %
2012	-170736	1,12175	112 %	12 %
2013	-182370	1,06814	107 %	7 %
2014	-141129	0,773861	77 %	-23 %
среднее	-83365	1,11392	111 %	11 %

Из отрицательных тенденций следует отметить, что в целом увеличивается за рассмотренные 11 лет убыль сельского населения – с 47982 до 14112. При этом стоит отметить, что в период экономического кризиса 2009 г., убыль практически достигла нулевых значений – 7742. В 2014 г. началось очередное снижение убыли сельского населения, что может предвещать позитивные тренды.

Таблица 4

**Коэффициенты прибытия (Кп), выбытия (Кв) и миграционного прироста (Кмп)
сельского населения РФ с 2004 по 2014 гг.**

Год	Кп	Кв	Кмп
2004	17,511	40,909	-23,398
2005	17,408	40,144	-22,736
2006	17,453	40,340	-22,887
2007	19,427	38,501	-19,074
2008	18,258	39,387	-21,129
2009	16,703	38,030	-21,327
2010	16,123	43,755	-27,632
2011	27,320	43,009	-15,690
2012	32,884	42,367	-9,483
2013	34,481	42,338	-7,857
2014	35,248	41,011	-5,763

Из положительных тенденций следует отметить резкое увеличение коэффициента прибытия сельского населения с 2011 г., что при неизменности коэффициента выбытия сказалось на улучшении значений коэффициента миграционного прироста (убыли) сельского населения. Если в 2004 г. из 1000 жителей село, благодаря миграции, теряло 23 чел., то в 2014 г. – меньше 6. В городах в возрастной когорте 20 – 24 лет численность женщин начинает превышать численность мужчин, а в сельской местности в возрастных группах до 45 лет наблюдается превышение численности мужчин над численностью женщин. Наибольший «провал» приходится на наиболее репродуктивный возраст 20-24 года (903 женщины на 1000 мужчин). В городской местности столь сильная диспропорция в численности появляется только с 40 лет, причем «в пользу» женщин [8]. Итак, причины сельской миграции в города – недостаток рабочих мест, вызванный медленной диверсификацией сельской экономики, отсутствие перспектив, особенно у молодежи, что связано с низким качеством жизни в сельской местности и невозможностью применить полученное в городе образование в условиях недиверсифицированной экономики [3].

Для анализа влияния факторов на параметры миграции сельского населения был проведен корреляционный анализ. В качестве зависимой переменной (результативный признак) предполагалось использовать коэффициент миграционного прироста сельского населения в РФ и отобранные факторы (зависимые переменные), представленные в табл. 5.

В качестве факторов, которые было решено использовать для анализа корреляционной связи миграции, были отобраны следующие: валовый внутренний продукт (ВВП) в реальных ценах, инвестиции в основной капитал в целом по экономике, инвестиции в сельское хозяйство, производительность труда в сельском хозяйстве, результативность сельского хозяйства, уровень доходов сельского населения.

**Информационно-аналитические данные
для корреляционного анализа миграции [7]**

Год	Кмп	Энерговоору- женность труда, л.с./чел.	Производительность сельского хозяйства	Надой молока на 1 корову, кг	Инвестиции в ОК, млн руб.
2004	-1,229	57	102,9	3065	2865013,9
2005	-0,724717635	59	101,8	3280	3611109
2006	-0,924976159	60	104,3	3564	4730022,9
2007	-0,25866492	63	105	3758	6716222,4
2008	-0,794778618	63	110	3892	8781616,4
2009	-0,162711757	61	104,6	4089	7976012,8
2010	-2,645064966	67	88,3	4189	9152096
2011	-4,026774177	69	115,1	4306	11035652
2012	-4,470696187	70	100,4	4521	12586090,4
2013	-4,765518447	72	106,5	4519	13450238,2
2014	-3,671503116	75	103,3	4841	13902645,3
Год	Инвестиции в сельское хозяйство, млн руб.	Инвестиции, млн чел.	ВВП, млн руб.	Средний на- стриг шерсти с 1 овцы, кг	Среднедуше- вые реальные доходы, руб.
2004	116,6	0,003031997	31407,83657	3,1	2851,3
2005	142,3	0,003694333	33410,45897	2,8	2570,591417
2006	224,2	0,005857686	36134,55802	2,7	3307,06422
2007	338,5	0,008906324	39218,67153	2,7	4018,414231
2008	399,7	0,010559534	41276,84919	2,5	5182,821328
2009	325,2	0,00860388	38048,63427	2,8	7156,709559
2010	303,8	0,008078036	39762,24036	2,3	7737,543666
2011	446,9	0,011955815	41457,7725	2,2	9546,371348
2012	476,4	0,01278185	42916,23283	2,3	11021,67589
2013	516,6	0,013896997	43465,32625	2,3	12510,84813
2014	510,3	0,013589283	43772,35252	2,4	12745,12797

При расчете ВВП на сайте Росстата были взяты данные о его динамике с 2004 по 2011 г. в ценах 2011 г., а затем, с помощью индексов физического объема, рассчитаны значения для недостающих временных периодов. Коэффициент корреляции оказался равен -0,681, что говорит о сильной обратной связи, что свидетельствует о заметной, по шкале Чеддока, взаимосвязи между ростом ВВП и увеличением оттока населения из сельской местности.

Расчет коэффициента корреляции для фактора инвестиции в основной капитал оказался равен 0,814. Соответственно, увеличение объема инвестиций в реальный сектор экономики крайне позитивно сказывается на сокращении оттока населения из сельской местности. Так как сельское население в основном занято в сельском хозяйстве, была проверена связь между коэффициентом миграци-

онного прироста и инвестициями в сельскохозяйственное производство. Однако она оказалась ниже: коэффициент корреляции для нее составил лишь 0,716, но связь считается сильной и прямой.

Для полноты картины была изучена и взаимозависимость между коэффициентом миграционного прироста и инвестициями в сельское хозяйство на душу населения, проживающего в сельской местности. Степень корреляционной связи оказалась незначительно больше и составила 0,725. Была проверена зависимость между Кмп и реальными доходами населения на душу населения в сельской местности, коэффициент корреляции составил 0,869. Полученные результаты представлены в таблице 6.

Таблица 6

**Коэффициенты корреляции и факторные признаки
с высокими значениями уровня корреляции**

Фактор	Коэффициент корреляции	Характеристика
Энерговооруженность труда	0,813	Сильная прямая связь
Внутренний валовый продукт	0,822	Сильная прямая связь
Инвестиции в основной капитал	0,805	Сильная прямая связь
Инвестиции в сельское хозяйство	0,809	Сильная прямая связь
Инвестиции в сельское хозяйство на душу населения	0,811	Сильная прямая связь
Реальные доходы на душу населения в сельской местности	0,822	Сильная прямая связь

В таблице 7 представлены наименее значимые факторы, а также факторы, не связанные с Кмп.

Таблица 7

**Коэффициенты корреляции и факторные признаки
с невысокими значениями уровня корреляции**

Фактор	Коэффициент корреляции	Характеристика
Надой молока на 1 корову	0,748	Сильная прямая связь
Средняя яйценоскость	0,439	Заметная прямая связь
Средний настриг шерсти с овцы	0,787	Сильная прямая связь
Средняя производительность труда в сельском хозяйстве	0,329	Слабая связь

Проведенный в работе кластерный анализ разделил территорию нашей страны на 6 групп, внутри каждой из которых миграционные процессы несколько различаются. В особую группу необходимо выделить богатые и малонаселенные сельским населением регионы: Сахалинская область, Тюменская область, г. Москва и т.д. Есть ряд регионов, которые образуют собственные микрокластеры: Белгородская область, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский авт. округ, Ямало-Ненецкий авт. округ.

Для оценки перспектив развития миграции сельского населения Росстатом были проведены два прогноза развития миграционной убыли сельского населения. Согласно наиболее вероятному сценарию, вследствие рецессии, протекающей в российской экономике с 2014 г., миграционная убыль населения продолжится, ее размер составит -20,9 % в 2019 г.

Однако есть и положительный сценарий, который в случае нормализации ситуации в российской экономике предполагает смену убыли миграционным приростом (15,9 % в 2019 г.).

Однако вероятность такого сценария крайне мала, т.к. коэффициент миграционного прироста сильно коррелируется со следующими показателями: энерговооруженность труда, внутренний валовой продукт на душу населения, инвестиции в основной капитал, инвестиции в сельское хозяйство, реальные доходы на душу населения в сельской местности.

К сожалению, в условиях экономического кризиса данные показатели не будут расти, а некоторые могут снижаться, тогда и ситуация с оттоком сельского населения может измениться в худшую сторону. При этом уже на 2014 г. миграционная убыль составляла -141189 человек при уровне -47982 человека в 2004 г., то есть за последние 11 лет негативные процессы усилились [7].

Таким образом, проведенный анализ позволил подчеркнуть, что на протяжении последних 11 лет наблюдалась постоянная убыль сельского населения в российских регионах. Связано это с трудовой миграцией сельских жителей в город. К сожалению, в Российской Федерации нет процессов близких к вторичной миграции как в Западной Европе, когда бывшие сельские жители возвращаются назад в деревню. Основная причина этого кроется в отсутствии экономических стимулов для миграции городского населения в село.

Библиографический список

1. Агрба, А. А. Изменения в сфере миграционного законодательства, вступившие в силу с 1 июля 2010 г. / А. А. Агрба // Закон. – 2010. – № 1. – С. 98-103.
2. Блинова, М. С. Современные концепции миграции населения: критический анализ / М. С. Блинова // Вестник Московского университета. – Сер.18. Социология и политология. – 2008. – № 3. – С. 61-65.
3. Волох, В. Миграция и Россия: динамика, риски и перспективы / В. Волох // Власть. – 2012. – № 6. – С. 10-16.
4. Глушенко, Г. И. Миграция и развитие: мировые тенденции / Г. И. Глушенко // Вопросы статистики. – 2008 г. – № 2. – С. 65-79.
5. Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации / Под ред. А. С. Прудникова, М. Л. Тюркина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2006. – 480 с.
6. Рыбаковский, Л. Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика / Л. Л. Рыбаковский – М., 2009. – 214 с.
7. Сайт Федеральной службы государственной статистики «Росстат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru> (дата обращения : 12.03.2016).
8. Элефтерова, М. П. Трудовая миграция в России / М. П. Элфорова // Вопросы статистики. – 2010 г. – № 2. – С. 49-55.

УДК: 336.025

В.Н. Махалин

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. Кратко рассмотрено экономическое состояние Российской Федерации, фактическое и перспективное финансирование процесса импортозамещения.

Ключевые слова: импортозамещение, экономические санкции, стагнация, соинвестирование, специвестконтракт.

Victor Makhalin

IMPORT SUBSTITUTION IN THE CONDITIONS OF CRISIS OF ECONOMY OF RUSSIA: FINANCIAL ASPECT

Annotation. The economic condition of the Russian Federation, the actual and perspective financing of process of import substitution are briefly considered.

Keywords: import substitution, economic sanctions, stagnation, co-investment, special investment contract.

Решение проблемы импортозамещения необходимо решать одновременно с диверсификацией экономики Российской Федерации. Проблема импортозамещения не нова. О необходимости ее решения было определено еще в послании Президента РФ Федеральному собранию в конце 2014 г. В настоящее время, по оценкам Правительства РФ, доля импорта в различных отраслях экономики крайне высока. К примеру, Россия импортирует в гражданском самолетостроении более 80 % комплектующих, в тяжелом машиностроении – порядка 70 %, в нефтегазовом оборудовании – 80 %, в энергетическом оборудовании – около 50 %, в сельхозмашиностроении, в зависимости от категории продукции – от 50 % до 90 % деталей и т.д. [1].

Правительство продолжит закупать медицинскую технику за границей, пообещал премьер-министр Дмитрий Медведев. По его словам, наша страна будет импортировать товары до тех пор, пока не появится полная уверенность в наличии аналогичной по цене и качеству отечественной продукции. До 85 % продукции подобного рода импортируется из-за рубежа, главным образом из США, Европы и Индии. При этом, поскольку у нас медицина преимущественно государственная, то ее состояние зависит от финансирования из федерального и регионального бюджетов, которые из-за проблем в экономике сокращаются. В результате сокращается и внутренний рынок медоборудования. По состоянию на 2014 г. он составил не более 6 млрд долл., а в этом году ожидается в пределах 4,5 млрд долл. при таком незначительном объеме внутреннего рынка особого смысла в организации производства в самой России, а тем более без господдержки, нет. Некоторое улучшение в этой сфере можно ожидать не ранее 2018 г., когда потребление превысит пик, достигнутый в докризисном 2013 г.».

В любой развивающейся экономике импортозамещение – это не спасательный круг, который выбрасывается в критическую минуту. Когда строят железнодорожные пути, то никогда не ограничиваются одной колеей, потому как полноценная железная дорога – это вторая колея экономического развития, которая и делает экономику независимой. Это постоянно действующее направление – резервный ход, который должен подстраховывать экономику все время, а значит, и всегда находиться в развитии [2].

Известный экономист Никита Кричевский свое отношение к готовности России к импортозамещению формулирует следующим образом: «Мы должны помнить, что Советский Союз распался не столько под грузом тяжелейших экономических проблем, сколько вследствие глубочайшего разочарования людей в лидерах государства. В сфере импортозамещения популистскими лозунгами или бравами выступлениями не отделаешься. Народ не простит. Да, полки и прилавки магазинов не пус-

туют, разные сорта сыров с них не пропали, ну кроме нескольких, самых дорогих. Мясо от российских производителей есть, но...оно дорожает! И вряд ли когда-нибудь подешевеет. И это уверенности в завтрашнем дне, увы, не прибавляет» [3].

Нынешний 2015 г. стал одним из самых тяжелых в экономической истории нашей страны. Произошло масштабное свертывание внутреннего спроса. Конечное потребление упало в 2015 г. на 7,1 %, валовое накопление – на 18,3 % (в том числе накопление основного капитала – на 7,6 %). В итоге, ВВП снизился на 3,7 %, при существенном повышении инфляции (в 2014 году – 11,4 %, в 2015-м – 12,9 %). Экономика поплыла в зону стагфляции – крайне неблагоприятного состояния, характеризующегося одновременным снижением уровня выпуска продукции и роста цен.

Промышленность с начала года упала на 3,3 %. Особенно пострадали обрабатывающие отрасли, на которые делает ставку правительство в попытке слезть с сырьевой иглы. По данным статистики, в октябре 2015 г. реальная заработная плата россиянина сократилась на 10,9 %. Такими темпами оклады не сокращались в течение последних 16 лет. Средняя зарплата сейчас составляет немногим более 33 тыс. руб. На 4 % сократились реально располагаемые доходы населения (речь идет как о зарплатах, так и о пенсиях). И это произошло не только потому, что правительство перестало индексировать зарплаты бюджетникам и госслужащим, но и прежде всего из-за высоких темпов инфляции.

Противостояние России западному миру позитивно скажется на экономике. Из-за санкций и контрсанкций мы начнем развивать производство, слезем с нефтяной иглы и превратимся в современную, индустриальную, самодостаточную державу. Эту мантру руководители государства повторяют уже больше года. По данным статистики, импортозамещение на данный момент сводится к тому, что закупается меньше импортной продукции. Но отечественная продукция аналогичного назначения и качества место импортной не занимает. Если кто-то сомневается и думает, что может где-то и занимает, то вот цитата из выступления зампреда Счетной палаты Веры Чисовой в Государственной Думе 11 ноября 2015 г. «Импортозамещение должно стать мощным фактором развития отечественной промышленности. Однако пока прорыва в этой сфере не произошло» [8]. Одна из главных причин, по мнению auditors, в том, что производственные мощности изношены на 49 %. На физически и морально устаревшем оборудовании невозможно производить конкурентоспособную продукцию. Почему не производится оборудование? Проще всего предположить – из-за того, что нет денег. Однако бюджетные деньги на импортозамещение выделялись и в 2014, и в 2015 гг. И деньги немалые.

Фонд развития промышленности, например, по данным Счетной палаты, получил из бюджета 19 млрд руб. на предоставление займов российским предприятиям на разработку высокотехнологичной продукции. 4,1 млрд руб., их этих 19 млрд на 1 октября 2015 г. продолжали висеть на счетах фонда. Никому их так и не раздали. В автопроме обратная ситуация. В автопром было влито 146,4 млрд руб. бюджетных средств. Их успешно раздали, но эффект получился не тот, что ожидался: спад производства за 8 месяцев составил 29 %. Еще более интересная ситуация с лекарствами. «Из более чем 50 государственных контрактов на разработку лекарственных средств, завершенных в рамках госпрограммы к концу 2014 г., на российский рынок выведено только три. В Госреестре лекарственных средств на 1 октября зарегистрировано только семь», – констатирует Счетная палата. Государство оплатило разработку более чем 50 лекарств, но в итоге разработаны и доступны потребителям только три. КПД бюджетных вливаний – чуть более нуля.

Российские банки саботируют курс на импортозамещение и не слушаются президента, рассказали Владимиру Путину участники президиума Госсовета, состоявшегося 25 ноября 2015 г. в Нижнем Тагиле. Бюджетные средства, выделенные на докапитализацию, не дошли до реального сектора экономики, а условия выдачи кредитов промпредприятиям дополнительно ужесточились. При

этом бизнес не верит государству, пообещавшему поддерживать «импортозаместителей» налоговыми льготами и требует гарантий, что принятые решения останутся в силе хотя бы 5–10 лет. Путин напомнил, что Минпромторг утвердил 20 отраслевых планов по импортозамещению, которые охватывают свыше 2 тыс. наименований продуктов и технологий. (Глава ведомства Денис Мантуров уточнил, что на сегодняшний день реализуются 570 из них.) Чтобы поддержать импортозамещение рублем, правительство учредило Фонд развития промышленности, который на льготных условиях кредитует проекты по модернизации предприятий и открытию новых высокотехнологичных производств. При условии соинвестирования собственных средств промышленники могут рассчитывать на займы объемом от 50 до 700 млн руб. по ставке 5 % годовых. «Уже одобрено 56 проектов на сумму 19,2 млрд руб., при этом частные структуры инвестируют в них еще около 140 млрд», – сообщил президент. Подготовлены и другие механизмы поддержки импортозамещения, которые начнут действовать с 2016 г. В частности, создатели новых производств смогут получить существенные налоговые льготы в рамках специнвестконтрактов и «гринфилдов».

Значительную роль в импортозамещении должны были сыграть банки. Однако по словам главы рабочей группы Госсовета, губернатора Калужской области Анатолия Артамонова, этого не произошло. Средства докапитализации, полученные от государства, вместо поддержки реального сектора экономики были пущены в банковский оборот. А условия получения кредитов не улучшились, а только ужесточились. «Многие банки заняли выжидательную позицию и по формальным признакам отказывают в кредитовании даже перспективных проектов. Например, в Калужской области объем кредитования малого и среднего бизнеса в этом году сократился на 30 %, а половина руководителей крупных промышленных предприятий считает недоступные кредиты главным препятствием для расширения производства и создания новой продукции. И такая же ситуация – где-то хуже, где-то лучше – в других районах», – посетовал Артамонов. Он попросил Путина увеличить финансовую подпитку Фонда развития промышленности, фактически заменившего для предпринимателей банковский сектор, ввести пониженную ставку НДС (не более 10 %) на товары, произведенные для замещения «критически важной» продукции, а главное – гарантировать бизнесу неизменность всех принятых решений по смягчению налогового режима. «Хотя бы на период окупаемости инвестиционного проекта!» – воскликнул губернатор [4].

Помимо озвученных масштабных мер и планов по импортозамещению, существуют и оперативные, точечные, меры поддержки разового характера, которые также могут способствовать ускоренному импортозамещению, например, стимулирование россиян к приобретению отечественных товаров, посредством проведения продуманной протекционистской политики.

Библиографический список

1. Егорова, Е. Банки не слушаются Путина / Е. Егорова // Московский комсомолец, 26 ноября 2015 г.
2. Князев, А. Импортозамещение себя не оправдывает / А. Князев // Мир новостей, 30 июня 2015 г.
3. Попцов, О. Запоздалое прозрение / О. Попцов // Московский комсомолец, 28 октября 2015 г.
4. Тимошенко, В. Политика импортозамещения в России : от слов к делу / В. Тимошенко. – Режим доступа : Система «Гарант» (дата обращения : 28.07.2016).

УДК 338

Е.В. Муравьева

В.С. Бабушкина

ВНЕДРЕНИЕ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ АО «АВИАСТАР-СП»

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость внедрения бережливого производства российскими предприятиями для развития собственных конкурентных преимуществ. Рассмотрены концепции конкурентоспособности предприятий, в основе которых используется сочетание особенностей производимой продукции и особенностей производственной деятельности субъекта. Выделены наиболее значимые мероприятия по внедрению бережливого производства на АО «Авистар-СП». Прослежена связь внедрения бережливого производства российскими предприятиями для повышения их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, бережливое производство.

Elena Muravyeva

Valeriya Babushkina

INTRODUCTION OF ECONOMICAL PRODUCTION AS FACTOR OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE AIRCRAFT MANUFACTURING ENTERPRISE JSC «AVIASTAR-SP»

Annotation. The arguments proving need of introduction of economical production by the Russian enterprises for development of own competitive advantages are presented. Concepts of competitiveness of the enterprises at the heart of which the combination of the features made production and features of a production activity of the subject is used are considered. The most significant actions for introduction of economical production on JSC Avistar-JV are allocated. Communication of introduction of economical production by the Russian enterprises for increase of their competitiveness is tracked.

Keywords: competition, competitiveness of the enterprise, economical production.

В современных условиях экономического развития проблема конкурентоспособности предприятий является одной из актуальных задач прикладных и фундаментальных исследований экономики. Поиск возможности российскими предприятиями выжить в непростых современных условиях поставил вопрос об исследовании основных характеристик конкурентоспособного развития предприятий, факторов, влияющих на их конкурентоспособность и возможности повышения конкурентоспособности предприятий в кризисной экономике.

Понятие конкурентоспособности является широким и многогранным, используется как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне. На макроэкономическом уровне аспекты конкурентоспособности заключаются в повышении конкурентоспособности страны или региона. П. Кругман критикует конкурентоспособность на макроэкономическом уровне и о конкурентоспособности говорит, что это «привилегия» фирм, другими словами, нельзя проводить аналогию между страной (регионом) и фирмой. Например, неконкурентоспособная фирма банкротится и выходит из рынка, чего никак нельзя сказать о стране (регионе) [9]. Известным остается факт – что фирмы конкурируют за долю ограниченного рынка. Означает, что успех одной фирмы приводит к потерям для других фирм (zero-sum game). В макроэкономическом аспекте успех одного региона, наоборот, создает возможности для развития других, а не разрушает их.

На уровне организаций (или на микроэкономическом уровне) существует всем известное и простое понимание термина конкурентоспособности, основанное на способности организаций конкурировать с другими, расти и быть прибыльными. На протяжении двух десятилетий категория «конкурентоспособность предприятий» исследовалась многими учеными экономистами, которые ставили различные цели и задачи, учитывали тенденции определенного периода времени и особенности изучаемых объектов, использовали разный понятийный аппарат и методы исследований, сформулировали большое количество определений данной категории. Однако учитывая динамичность экономических условий, мы можем сделать вывод, что проблема конкурентоспособности предприятий остается актуальной и в настоящее время, так как она зависит, в том числе и от изменений, происходящих в современной экономике.

Конкурентоспособность многие авторы описывают как производительность предприятий, и чем она выше, тем выше конкурентоспособность и наоборот. В то время как рост национального уровня жизни определяется темпами роста производительности. Поэтому исследования конкурентоспособности предприятия целесообразно проводить на микроэкономическом уровне учитывая макроэкономические факторы. Конкурентоспособность заключается в возможности фирм последовательно и прибыльно создавать продукты, которые отвечают требованиям современного открытого рынка с точки зрения цены, качества, количества. Каждое предприятие должно отвечать этим требованиям, если хочет остаться на рынке, успешно конкурировать с конкурентами и повышать свою долю участия на конкретном рынке в долгосрочном периоде.

Конкурентоспособность предприятия – комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы [5]. В. Петров определяет конкурентоспособность как внутреннее свойство субъекта рыночных отношений, выявляемое в процессе конкуренции и позволяющее занять свою нишу в рыночном хозяйстве капиталистического типа для расширения воспроизводства, что предполагает покрытие всех издержек производства и получение прибыли от легальной хозяйственной деятельности [7]. Конкурентоспособность предприятия – это его возможность производить на действующих производственных мощностях в соответствии запланированными технико-экономическими параметрами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции [8]. Под конкурентоспособностью предприятия понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал [4]. В основе данных определений лежит сочетание особенностей производимой продукции и особенностей производственной деятельности субъекта.

На современном этапе экономического развития конкуренция как определенная движущая сила вынуждает производителей товаров постоянно искать новые пути повышения их качества, снижения цены. Однако в связи с дефицитностью ресурсов встает новая проблема: экономия ресурсов у потребителей товаров за счет упрощения их конструкций и повышения качества. Но не каждое предприятие может использовать упрощение конструкций из-за особенностей отрасли, в которой функционирует предприятие, так например авиационные предприятия. Поэтому таким предприятиям необходимо, интегрируя собственные ресурсы, искать новые возможности сокращения издержек производства с целью улучшения показателей хозяйственной деятельности, и как следствие, повышения собственной конкурентоспособности.

В настоящее время большая часть крупных российских промышленных предприятий до сих пор работает с наследием Советского Союза, производство в котором характеризовалось довольно небрежным отношением к производственным затратам. В условиях рыночной экономики с таким

подходом успешно функционировать невозможно. Вопрос оптимизации затрат становится острее, чем в большинстве развитых стран из-за высокой себестоимости продукции, низкого качества продукции, устаревших технологий, устаревшего оборудования, высокой энергоемкости, нарушения сроков поставок, нехватки квалифицированного персонала, высокой конкуренции на рынке. Совершенствование организации управления производством является основополагающим условием повышения общей эффективности деятельности промышленного предприятия и его конкурентоспособности.

Наиболее эффективной концепцией управления предприятием в этом плане стала концепция бережливого производства [3]. Основополагающим элементом данной концепции выступает процесс идентификации и ликвидации любого рода производственных потерь: перепроизводство, ожидание, транспортировка, не требуемые действия, брак, неоправданно высокие транзакционные издержки [6]. Бережливое производство – это комплексный подход, который включает в себя оптимизацию процессов, обеспечение управленческой инфраструктуры и изменение образа мышления и поведения сотрудников [2].

Словосочетание «бережливое производство» на слуху у руководителей российских промышленных предприятий уже лет 5–10. Ульяновский «гигант» АО «Авиастар-СП» приступил к реализации концепции бережливого производства в 2008 г., разработав план ее внедрения до 2020 г. АО «Авиастар-СП» является одним из крупнейших предприятий Российской Федерации, входит в состав Объединенной Авиастроительной Корпорации (ОАО «ОАК»), выпускающее авиационную технику типа Ан–124, Ил–76, Ту–204. Целевым ориентиром стратегии конкурентоспособности предприятий, входящих в ОАО «ОАК», является создание высококонкурентной продукции и закрепление позиций на мировом рынке в качестве третьего производителя по объемам выпуска авиационной техники. Одним из целевых индикаторов развития является достижение доли рынка в 3,2 % и 10,9 % по гражданским и военным судам соответственно к 2025 г.

В рамках внедрения концепции бережливого производства на АО «Авиастар-СП» был проведен ряд мероприятий: Были созданы кайдзен-команды для применения и внедрения событий быстрого улучшения. Подано 560 кайдзен-предложений, 50 % из которых были внедрены, а остальные признаны перспективными. Была разработана система обучения персонала инструментам бережливого производства. Ежегодно стали проводиться конкурсы проектов и предложений в рамках концепции бережливого производства. Каждый год подается около 5000 тыс. различных предложений. Экономический эффект от внедрения инструментов бережливого производства составил сотни миллионов рублей.

Самым эффективным стал проект «Повышение эффективности работы цеха 222». Все производственные показатели цеха увеличились на 5 % без изменения численности персонала и состава оборудования. Также на 30 % был сокращен цикл сборки, за счет использования диаграммы «спагетти» [1]. Сокращение производственного цикла – один из важнейших факторов конкурентоспособности авиастроительного предприятия в силу специфики производства. Чем короче будет производственный цикл, тем больше заказов сможет принять предприятие. Рациональная система организации производства дает свои плоды – в последние два года выручка завода росла в геометрической прогрессии – 3 млрд руб. в 2013 г. и 6,6 млрд руб. в 2014 г. План реализации на этот год – 12 млрд руб.

Это только начало пути, который должны пройти все промышленные предприятия в России, чтобы оставаться конкурентоспособными в долгосрочном периоде. В условиях свободного рынка тот, кто не готов меняться, чтобы действовать эффективнее, заранее проиграл.

Библиографический список

1. Бабушкина, В. С. Реализация концепции «Бережливого производства» на примере авиастроительного предприятия ЗАО «Авиастар-СП» [Электронный ресурс] / В. С. Бабушкина, А. Д. Галимова, Н. З. Хай-

- мурзина // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 4. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2015/04/8553> (дата обращения : 26.04.2015).
2. Балтачева, Н. Р. Бережливое производство как метод повышения эффективности производства на предприятии / Н.Р. Балтачева // SCIENCE TIME. – 2015. – № 8. – С.26–29.
 3. Губайдуллина, Э. Э. Совершенствование организации управления производством на основе концепции бережливого производства / Э. Э. Губайдуллина, Г. А. Карачева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2013. – № 9. – С.10–20.
 4. Завьялов, П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие / П. С. Завьялов. – М. : НИЦ Инфра-М, 2014. – 336 с.
 5. Калашникова, Л. М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. – 2003. – № 11. – С. 15–18.
 6. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник Университета. – 2015. – № 8. – С. 61–67.
 7. Фасхиев, Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – Режим доступа : <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/5037.html> (дата обращения : 27.07.2016).
 8. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М. : Инфра-М, 2010. – 455 с.
 9. Krugman P. Competitiveness – a dangerous obsession [Electronic resource] / P. Krugman – Mode of access : <http://www.pkarchive.org/global/pop.html> (accessed date : 4.09.2015).

УДК 665.64

Г.А. Оганян

АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ КОНФИГУРАЦИЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДОВ ПРИ ДОЛГОСРОЧНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Аннотация. В статье обоснована необходимость оптимизации экономики отечественных нефтеперерабатывающих предприятий. Проанализированы основные факторы экономической эффективности нефтеперерабатывающих заводов. Дано описание классификации различных конфигураций нефтеперерабатывающих заводов. Представлены аргументы, обосновывающие важность долгосрочного планирования производственной деятельности нефтеперерабатывающих заводов. Заложены основы дальнейших исследований в области разработки методических рекомендаций долгосрочного планирования перспективного развития отечественных нефтеперерабатывающих заводов.

Ключевые слова: экономическая эффективность нефтеперерабатывающих предприятий, факторы экономической эффективности, цена на нефть, маржа нефтеперерабатывающего завода, экономика нефтеперерабатывающего бизнеса.

Gayk Oganayn

ANALYSIS OF KEY FACTORS OF OIL REFINERIES EFFICIENCY, ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFICIENCY OF VARIOUS CONFIGURATIONS OF OIL REFINERIES FOR LONG TERM DEVELOPMENT

Annotation. The justification of national oil refineries economics optimization is provided. Main factors of economic efficiency of oil refineries are analyzed. Description of various configurations of oil refineries is given. Reasons for necessity of long-term planning of production program are allocated. The groundwork of research in field of development of methodological recommendations for long-term development planning for national oil companies.

Keywords: economic efficiency of oil refining companies, factors of economic efficiency, price of oil, margin of oil refinery, oil refinery economics.

Целью данной статьи является выявление ключевых факторов эффективности нефтеперерабатывающих предприятий и оценка экономической эффективности различных конфигураций нефтеперерабатывающих заводов. Исторически цена на нефть имеет высокую волатильность, особенно начиная с конца прошлого века, когда влияние картели организаций стран – экспортеров нефти (ОПЕК) на объем предложения нефти начал снижаться, а торговля нефтью на бирже получила распространение. Колебания цен на нефть отражают различные политико-экономические события, снижение или увеличение запасов нефти и нефтепродуктов, рост и падение спроса на них и другие факторы. Сырая нефть и продукты нефтепереработки торгуются на товарных биржах, таких как Нью-Йоркская, Лондонская, Сингапурская, Петербургская. В каждый момент времени, рыночная цена на нефть и нефтепродукты представляет собой функцию от текущего и будущего спроса и предложения. Сырая нефть, на сегодняшний день, является самым торгуемым товаром в мире.

Как правило, маржа независимого нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) обратно пропорциональна ценам на нефть, поскольку нефть является основным сырьем НПЗ и наиболее существенной статьей расходов. Таким образом, снижение цен на нефть позволяет нефтеперерабатывающим предприятиям генерировать большую прибыль, а повышение цен на нефть сжимает маржу между сырьем и готовой продукцией. Важно отметить, что индивидуальные нефтеперерабатывающие заводы не могут повлиять на цены на нефть и их возможное влияние на цены на нефтепродукты сильно ограничено. Однако колебания цена на нефть могут перекладываться на потребителей нефтепродук-

тов путем повышения цен на них. Тем не менее, возможность переноса роста цен на нефть на потребителя ограничена и может не распространяться на те или иные продукты нефтепереработки. К примеру, событие, которое вызвало повышение цен на нефть, может само по себе одновременно оказать влияние на спрос того или иного нефтепродукта. Например, когда цены на нефть выросли из-за войны в Ираке, спрос на авиакеросин упал из-за снижения количества рейсов, что ограничило возможность производителей этого топлива перекладывать рост цен на нефть на авиакеросин. Кроме того, даже в случае повышения цен на нефтепродукты при росте цен на нефть, происходит это с определенным временным лагом. Таким образом, маржа нефтеперерабатывающего предприятия будет в любом случае меняться с колебаниями цен на нефть [2].

В результате, маржинальность нефтеперерабатывающих предприятий крайне нестабильна и непредсказуема в периоды высокой волатильности цен на нефть. Данные колебания во многом компенсируются, если НПЗ входит в вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК) и приобретает нефть и продает нефтепродукты по внутренним зафиксированным ценам. С течением времени, низкая маржа НПЗ может привести к существенным последствиям для нефтеперерабатывающего предприятия. Низкая прибыльность способствует снижению инвестирования в НПЗ, что может впоследствии привести к снижению мощностей и повышению цены на нефтепродукты. С другой стороны, низкая маржа подталкивает НПЗ к снижению условно-постоянных операционных расходов путем их распределения на больший объем производства.

Комбинация таких факторов влияния, как качество нефти, цены на пул продуктов нефтепереработки, развитие технологий и др., делают менеджмент инвестиций одной из важнейших задач предприятий нефтепереработки. В нефтепереработке возникает несколько конкурирующих источников спроса на инвестиции. Увеличение мощностей необходимо для удовлетворения растущего спроса. Однако ввод в эксплуатацию нового НПЗ – задача долгосрочная и крайне дорогостоящая. Как следствие, практически все отечественные нефтегазовые предприятия на протяжении последних десятилетий инвестируют в модернизацию и расширение мощностей существующих НПЗ. С другой стороны, инвестирование в технологию позволяет НПЗ закупать более дешевую высокосернистую нефть, производя, при этом, пул более легких и качественных продуктов.

Номенклатуру готовой продукции типового НПЗ можно условно разделить на топлива, масла и смазки, строительные материалы и продукты, являющиеся сырьем или готовой продукцией нефтехимической промышленности. В зависимости от того, какая продукция является целевой для того или иного нефтеперерабатывающего завода, НПЗ принято подразделять на НПЗ топливного плана, нефтехимического плана и масляного плана. Кроме того, поскольку на сегодняшний день, а также и в перспективе, не представляется возможным сконфигурировать завод, выпускающий продукцию только одной направленности, выделяют НПЗ смешанных типов. Сами топлива можно разделить на несколько классов по схожести свойств между собой, практически четкой границе разделения на фракции и схожим алгоритмам ценообразования на них. Таким образом, выделяются следующие классы от легких к тяжелым: газовое топливо; бензины; газойли; мазуты.

Значительный пласт инвестиций отбирают мероприятия по модернизации с целью соответствия экологическим требованиям как к самому заводу, так и к нефтепродуктам. С точки зрения нефтеперерабатывающего предприятия, повышение экологических стандартов как нефтепродуктов, так и самих заводов оказывают на экономическую эффективность предприятий аналогичное влияние и рассматриваются как капитальные расходы, которые не приведут к снижению операционных затрат или увеличению мощностей. Как следствие, такие мероприятия оказывают дополнительное давление на маржинальность нефтеперерабатывающих заводов [6].

Одна из важнейших тенденций в современной нефтеперерабатывающей промышленности – это постепенное снижение операционных расходов за счет повышения эффективности и снижения

потерь. Кроме того, затраты на энергию также снижаются за счет снижения потерь энергии на различных этапах нефтепереработки. Тем не менее, высокая волатильность цен нефть во многом компенсирует мероприятия по снижению затрат и повышению эффективности.

Другой фактор современной нефтепереработки – существенные структурные сдвиги в отрасли за последние годы. Количество нефтеперерабатывающих заводов существенно сокращается, в то время как мощности растут. Это является результатом эффекта масштаба, то есть следствием того, что малые простые заводы не выживают в конкуренции с более крупными и сложными НПЗ. А для замещения предложения нефтепродуктов закрывающихся заводов и удовлетворения спроса, крупные игроки инвестируют в увеличение своих мощностей. Данные перемены во многом относятся к экономической оптимизации [1].

Как и для любого коммерческого предприятия, целью нефтеперерабатывающего завода является получение прибыли. Таким образом, оценка эффективности НПЗ должна производиться в денежном выражении. Для этого рассмотрим, из чего формируется прибыль нефтеперерабатывающего завода. Поскольку НПЗ – промышленно-производственное предприятие, основной его источник дохода – это продажа готовой продукции. Необходимо подчеркнуть, что современные НПЗ все чаще находятся в составе вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний, в рамках которых к ним применяется иная бизнес-модель, а именно процессинг давальческой нефти. Это означает, что НПЗ забирает у ВИНК «давальческую нефть» и возвращает готовую продукцию, получая при этом доход за оказанные услуги. Другая бизнес-модель – продажа собственным НПЗ нефти по внутренним ценам [5].

Таким образом, нефтеперерабатывающий завод получает доход от реализации готовой продукции. Рассчитывается этот показатель как сумма произведений объема выпуска каждого готового продукта на его рыночную цену. В пуле готовой продукции смоделированных НПЗ наиболее высокомаржинальными являются товары группы нефтехимии, а наименее – мазут, битум, сера, кокс. Прибыль от реализации рассчитывается как разница дохода от реализации и расхода на приобретение сырья. Основной статьей расхода любого нефтеперерабатывающего завода является покупка сырья, т.е. нефти. В случае, если цена на нефть растет существенно быстрее, чем цена на нефтепродукты, то нефтеперерабатывающий завод может стать убыточным, т.е. весь доход от реализации будет поглощаться покупкой сырой нефти. Кроме сырой нефти, как отмечалось выше, есть множество других материалов, закупаемых в целях производства. В модели учитываются только основные – метан газ (или природный газ), метанол и МТБЭ.

Следующий шаг – это расчет чистой операционной прибыли посредством вычитания операционных затрат из прибыли от реализации. Операционные затраты в модели учитываются в денежном выражении в качестве расхода на переработку единицы сырья каждой установкой [4]. Кроме чистой операционной прибыли, для оценки эффективности конфигураций нефтеперерабатывающих заводов рассчитывается также показатель маржинальности на единицу переработанного сырья – маржинальность НПЗ в долларах на баррель сырой нефти и средняя цена тонны готовой продукции. Кроме того, учитываются операционные затраты и количество и мощность установок, которые необходимо построить или модернизировать для получения завода той или иной конфигурации по сравнению с базовым [3].

Экономика нефтеперерабатывающего бизнеса – сложная система производственных отношений со множеством параметров и аспектов. Это комплексная и капиталоемкая отрасль, функционирующая в рамках двух хоть и взаимосвязанных, но независимых рынков – сырой нефти и нефтепродуктов. Производственная деятельность, приносящая адекватную прибыль, является функцией комплекса переменных, подкрепленных базовыми понятиями динамики спроса и предложения и конкуренции в рамках глобализации мировой экономики и энергетической системы. Нефтеперерабаты-

вающим предприятиям необходимо максимизировать свою прибыль путем оптимизации ряда переменных, включая: тип и качество перерабатываемой нефти, количество и качество выпускаемой продукции, энергопотребление, сложность и эффективность завода, логистика и транспортировка, соответствуя, при этом строгим экологическим требованиям.

Библиографический список

1. Ершов, Ю. А. Мировая энергетика в 2030-м / Ю. А. Ершов // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 6. – С. 9–13.
2. Коршак, А. А. Основы нефтегазового дела: учеб. пособ. / А. А. Коршак, А. М. Шаммазов – 2-е изд., доп. и испр. – Уфа : ДизайнПолиграфСервис, 2002. – 544 с.
3. Котов, Д. В. Оценка эффективности инновационных проектов с нерелевантными денежными потоками / Д. В. Котов, В. А. Хайруллин / Экономика и управление. – 2011. – № 2. – С. 22–26.
4. Парменте, Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрении применение решающих показателей / Пер. с англ. А. Платонова. – М. : Олимп-Бизнес, 2011. – 288 с.
5. Стратегический глобальный прогноз 2030 / под ред. А. А. Дынкина, ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2011. – 480 с. – ISBN 978-5-9776-0208-2.
6. Фаминский, И. П. Глобализация – новое качество мировой экономики: учеб. пособие / И. П. Фаминский. – М. : Магистр, 2009. – 397 с.

УДК 338.27

Е.И. Правкина

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

Аннотация. В статье рассматривается влияние общественного мнения на возникновение рисков и возможностей в топливно-энергетических компаниях и, как следствие, влияние общественного мнения на финансовый результат. Автором приводятся практические примеры реализации подобных ситуаций в российских и зарубежных топливно-энергетических компаниях.

Ключевые слова: внешние и внутренние факторы, общественное мнение, репутационные риски, возможности, топливно-энергетический комплекс, финансовый результат.

Elena Pravkina

EXTERNAL FACTORS OF REPUTATION RISK OF ENERGY COMPANIES

Annotation. The article discusses the influence of public opinion on the risks and opportunities in the energy companies and, as a consequence, the influence of public opinion on the financial results. The author provides practical examples of implementation of similar situations in Russian and foreign energy companies.

Keywords: internal and external factors, public opinion, reputational risks, opportunities, fuel and energy sector, the financial result.

Деятельность любой компании постоянно находится под воздействием факторов внутренней и внешней среды. От этого зависит финансовый результат компаний, их конкурентоспособность. Внутренние факторы – объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К ним можно отнести организацию управления, кадровый потенциал, финансовые возможности, выбор наиболее оптимальных технологий производства, маркетинговую политику и т.д. Внешние факторы – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие или создающие препятствия предприятию производить продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам наиболее привлекательна для потребителя. Извне на компании влияют многочисленные экономические, политические, рыночные факторы, развитие науки и техники и т.д. Зачастую способность предприятий гибко приспосабливаться к этим факторам является одним из условий успешного функционирования. При нестабильной политической и экономической ситуации это особенно актуально.

Для компаний топливно-энергетического сектора все вышеперечисленные обстоятельства не менее актуальны. Однако в компаниях этой сферы зачастую недооценивают значимость такого внешнего фактора как общественное мнение, что недопустимо. Общественное мнение как социальный институт – это сложившееся в обществе, явное или скрытое отношение к событиям, явлениям, деятельности различных групп, организаций и отдельных личностей. Как правило, общественное мнение понимается как доминирующее мнение, среди всех представителей общественности и характеризуется следующими признаками. 1. Включает в себя не все точки зрения, имеющиеся у отдельных индивидов, а лишь связанные с вопросом или ситуацией, в отношении которой данная совокупность выступает как общность. 2. Должно быть публично выражено, доведено до сведения общества или какой-либо общности людей. 3. Складывается из доступной общественности информации, касающейся конкретного вопроса или группы вопросов. Поэтому общественное мнение может возникать на основе информации, как отражающей реальное положение вещей, так и искажающей действительность. 4. Дает о себе знать тогда, когда оно высказывается по проблемам, интересующих конкретное общество или конкретную общность людей [4].

Как известно, людей не может не волновать то, что негативно влияет на качество жизни или представляет для нее опасность. К сожалению, одной из таких сфер, по мнению общества, зачастую становится топливно-энергетический комплекс (ТЭК). Если рассматривать ТЭК с точки зрения важности для экономики всего мира, а соответственно для его населения, то его значимость трудно переоценить. Эта отрасль снабжает энергией все остальные отрасли экономики. Без энергии и тепла не возможен ни один вид хозяйственной деятельности человека. Также не стоит забывать, что одной из задач ТЭК является добыча нефти, а продукты нефтепереработки используются не только в качестве топлива и источника энергии, но и сырья для производства синтетических каучуков, пластмасс, моющих средств, красителей, сельскохозяйственных удобрений и т.д.

Но общество так устроено, что ему свойственно «отодвигать» на второй план пользу для экономики страны, если оказывается негативное влияние на жизнь и здоровье людей. С этой точки зрения ТЭК вызывает волнения в обществе по следующим причинам: высокая вероятность аварий и катастроф на предприятиях ТЭК, отрицательное влияние на экологию. Негативное мнение общественности по определенной проблеме способно создать репутационные риски у компаний ТЭК, заранее просчитать которые зачастую невозможно. Финансовый результат предприятий отрасли зависит от множества внешних и внутренних факторов таких, как спрос, действия конкурентов на рынке, изменение тарифов и цен, своевременность и качество поставок оборудования, вспомогательных материалов, сырья, своевременность выполнения инвестиционных проектов, исправность оборудования, работа персонала, политическая обстановка, климатические условия и т.д. При планировании своей деятельности современные компании стараются выявить риски, оценить их, учесть при расчете плановых показателей эффективности и разработать мероприятия для недопущения возникновения рисков или минимизации их последствий. Также компании ищут возможности для улучшения своих результатов и находят пути для реализации этих возможностей. Однако есть ряд факторов, которые практически невозможно предугадать, просчитать, устранить или, наоборот, реализовать.

Одним из ярких примеров может служить авария на атомной электростанции (АЭС) Фукусима-1 в Японии, произошедшая 11 марта 2011 г. В результате землетрясения и цунами вышли из строя внешние средства электроснабжения, резервные дизельные генераторы, что явилось причиной неработоспособности всех систем нормального и аварийного охлаждения и привело к расплавлению активной зоны реакторов на энергоблоках. Случилась экологическая катастрофа, приведшая к заражению воздуха, грунтов и воды высокоактивными продуктами деления ядерного топлива. Трагические последствия аварии сказались не только на экологической ситуации во всем мире, компании-владелец АЭС «Фукусима-1» – «ТЕРСО» – жителях Японии и бюджете страны, но и на мировой энергетике. Авария на АЭС «Фукусима-1» и несколько предыдущих не менее глобальных аварий на атомных объектах так взбудоражили и испугали общественность, что во многих странах были организованы митинги, выражающие недовольство граждан существованием таких станций. 14 марта 2011 г. общественная организация «Ausgestrahlt» (с нем. «излучение») провела серию митингов под лозунгом «Атомная энергия – спасибо, нет». По данным организации на митинги в 450 населенных пунктах Германии вышли более 110 тыс. чел. 19 марта против строительства АЭС в Беллене (Болгария) митинговали в Софии. 20 марта демонстранты на улицах Парижа потребовали, чтобы Франция отказалась от зависимости в атомной энергетике. 25 марта почти 100 чел. пришли в парламент Индии, потребовав от правительства отказаться от планов по созданию большого числа атомных реакторов. 26 марта почти 300 тыс. итальянцев митинговали в центре Рима против возвращения Италии к атомной энергетике [1].

Чтобы не допустить общественно-политических волнений, добиться расположения своего народа, заручиться поддержкой граждан, власть не может не реагировать на мнение людей, она должна вести с ними диалог, в результате которого должен быть найден консенсус. В данном случае так и

происходит. АЭС имеет ряд неоспоримых преимуществ перед другими способами выработки электрической и тепловой энергии: относительно невысокие капиталовложения при строительстве станций, низкая себестоимость производимой энергии, высокая мощность энергоблоков, небольшой объем используемого топлива, возможность его повторного использования после переработки, отсутствие вредных выбросов в процессе производства в отличие от других станций, например, угольных. Но, несмотря на эти преимущества и низкую вероятность возникновения катастроф, власти Германии, Италии, Австрии, Швеции и Таиланда решили полностью отказаться от атомной энергетики. В Германии создали закон, согласно которому атомные мощности на территории ФРГ должны быть закрыты до конца 2022 г. Власти Франции планируют к 2025 г. закрыть 26 реакторов и снизить долю атомной энергетики в производстве электроэнергии с 75 % до 50 %. Япония, Сингапур и Бразилия приняли решение о временной приостановке АЭС [3].

Таким образом, авария на АЭС «Фукусима-1» оказала негативное влияние не только на ту страну, в которой она находится, и на компанию-собственника, но и на ряд других атомных компаний, которые успешно функционировали и не могли спрогнозировать риски, которые понесут по независящим от них причинам. Если рассмотреть эту ситуацию с противоположной стороны, то авария на АЭС принесла ряд возможностей компаниям, занимающимся альтернативной энергетикой, электроэнергетическим компаниям, работающим на газе, угле и мазуте. А, следовательно, и международным компаниям, добывающим эти полезные ископаемые. Все эти компании также не могли предугадать закрытие АЭС и, как следствие, появление новых рынков сбыта производимой продукции.

Еще одним примером возникновения негативного общественного мнения и его влияния на ТЭК может служить авария на Саяно-Шушенской ГЭС, случившаяся 17 августа 2009 г. На электростанции произошло внезапное разрушение гидроагрегата № 2 с поступлением через шахту гидроагрегата под большим напором значительных объемов воды. В результате расследования катастрофы Парламентской комиссией был вынесен список причин аварии, одна из них звучит следующим образом: не был должным образом организован постоянный контроль технического состояния оборудования оперативно-ремонтным персоналом (что должно предусматриваться инструкцией по эксплуатации гидроагрегатов Саяно-Шушенской ГЭС) [2].

С целью недопущения подобных трагедий и успокоения общественности власти РФ распорядились провести глубокие проверки технического состояния всех ГЭС страны. По результатам проверки Ростехнадзор обнаружил отдельные недостатки, для устранения которых компании ОАО «Рус-Гидро» пришлось провести замену и модернизацию устаревшего оборудования, что, возможно, не было ранее запланировано. Повышенное внимание общественности к данной ситуации заставило руководство страны актуализировать нормы и правила, принимать кардинальные меры и пристально контролировать не только гидроэлектроэнергетику, но и другие энергетические сегменты. Это повлекло незапланированные в бюджетах компаний затраты, а возникновение любых незапланированных затрат и, как следствие, увеличение годового бюджета всегда является риском для компании. Однако эти финансовые вложения можно рассмотреть и как возможность: замена и модернизация оборудования, как правило, улучшает производственные показатели, а соответственно, и экономические.

На возникновение негативного общественного мнения, и как следствие, рисков у компаний ТЭК, влияют не только случившиеся аварии и катастрофы на объектах ТЭК, но и экологические выбросы. В ноябре 2014 г. жители многих районов г. Москвы почувствовали неприятный запах «тухлых яиц» на улицах города. Как известно, запах – лишь сигнал опасности для здоровья человека. Сама опасность кроется не в запахе, а в веществах, которые находятся в воздухе и источают его. В связи с тем, что в черте города находится Московский нефтеперерабатывающий завод (МНПЗ), многие горожане сделали вывод, что именно он стал причиной неблагоприятной экологической обстановки.

Интернет стал «пестрить» статьями о выбросах сероводорода по причине неисправностей работы оборудования завода, его несовершенства и т.д. Как уже говорилось, мнение общества формируется исходя из имеющейся у него информации. В данном случае люди, формируя свое мнение, в большинстве своем не задумывались о свойствах сероводорода. Это вещество относится ко второму классу опасности. Запах сероводорода ощущается при концентрации $0,01 \text{ мг/м}^3$. В концентрации более $1,4 \text{ г/м}^3$ сероводород смертельно опасен. Однако радиус действия сероводорода очень мал. Уже через 400 метров от смертельно опасного источника концентрация сероводорода резко снижается. МНПЗ находится на юге Москвы в районе Капотня. Запах сероводорода ощущался не только в близлежащих районах, но и в центре Москвы, на юго-западе, т.е. на расстоянии, достигающем более 20 км от завода. Таким образом, чтобы запах чувствовался через 20 км, в районе Капотня должны были быть достигнуты смертельно опасные концентрации. Однако случаев летального исхода не было зафиксировано. Из всего этого можно сделать вывод, что МНПЗ не являлся причиной неприятного запаха в столице. Но внимание общественности заставило отреагировать власти на сложившуюся ситуацию. Роспотребнадзор выставил МНПЗ штраф в размере 250 тыс. руб. за отсутствие разрешений на выбросы, который впоследствии был отменен Арбитражным судом г. Москвы, так как выбросов не было. С целью недопущения подобных обвинений в свой адрес в апреле 2015 г. МНПЗ установил посты экологического мониторинга воздуха около каждой производственной установки. Это потребовало вложения средств, то есть компания понесла непредвиденные расходы в результате негативного общественного мнения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что институт общественного мнения влияет на другие социальные, государственные институты, что влечет за собой изменение законов, правил, ужесточение норм по выбросам вредных веществ и увеличение штрафов, изменение требований к работе оборудования. Все это заставляет компании вкладываться в замену и модернизацию оборудования, утилизацию вредных веществ, что с одной стороны является риском увеличения бюджета и влечет за собой непредвиденные расходы, но с другой стороны ориентирует отрасль на саморазвитие и совершенствование.

Библиографический список

1. Александров, А. После Чернобыля и Фукусимы [Электронный ресурс] / А. Александров. – Режим доступа : <http://journalisti.ru/?p=24983> (дата обращения : 03.04.2016).
2. Основные причины, приведшие к аварии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://archiv.council.gov.ru/files/journalsf/item/20100113174424.pdf> (дата обращения : 28.05.2016).
3. Отказ от АЭС увеличит на четверть выбросы углеводородов в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.atomic-energy.ru/news/2015/05/06/23879> (дата обращения : 04.04.2016).
4. Шиняева, О. В. Социология. В двух частях. Часть 1: учеб. Пособие для студ. всех специальностей / О. В. Шиняева, И. Г. Гоношилина, И. А. Зосименко [и др.] – Ульяновск : Ул.ГТУ, 2011. – 184 с. – ISBN 978-5-9795-0794-1.

УДК 656(262.81-83)

Т.Н. Сакульева

ТРАНСПОРТ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В российской части Каспийского региона существует разветвленная сеть морских, сухопутных и смешанных маршрутов, функционируют крупнейшие региональные транспортные узлы Астрахань и Махачкала. В российских прикаспийских регионах реализуются инвестиционные проекты по созданию новых и модернизации существующих объектов инфраструктуры всех видов транспорта.

Ключевые слова: Каспийский регион, межрегиональные транспортные связи, международные транспортные коридоры, транспортно-логистическая инфраструктура.

Tatyana Sakulyeva

CASPIAN REGION TRANSPORT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. There is an extensive network of sea, land and mixed routes operate major regional hubs Astrakhan and Makhachkala in the Russian part of the Caspian region. The Russian Caspian regions implementing investment projects on creation of new and modernization of existing infrastructures of all transport modes.

Keywords: Caspian region, inter-regional transport links, international transport corridors, transport and logistics infrastructure.

В российской части Каспийского региона существует разветвленная сеть морских, сухопутных и смешанных маршрутов, функционируют крупнейшие региональные транспортные узлы Астрахань и Махачкала. Вместе с тем транспортный потенциал российских регионов в Прикаспии используется не в полной мере. Формирование современной транспортной инфраструктуры, развитие перевозок пассажиров и грузов, а также эффективной логистики, призваны содействовать экономическому росту и повышению качества жизни российских регионов в Прикаспии.

Российская Федерация заинтересована не только в развитии взаимовыгодного сотрудничества со всеми прикаспийскими государствами в области транспорта, но и в повышении роли отечественных транспортных коммуникаций в обслуживании грузопотоков, следующих в евроазиатских сообщениях через данный регион. Развитие автомобильных и железнодорожных перевозок в направлении Север – Юг, включение российских морских торговых портов в систему паромных сообщений в регионе, создание устойчивых логистических цепочек с участием российских транспортных операторов, позволят внести существенный вклад в повышение транзитного потенциала страны и реализацию приоритетов Транспортной стратегии на период до 2030 г. [3].

Астраханская область является одним из наиболее стабильных с точки зрения социально-экономического развития субъектом Российской Федерации и на протяжении последних лет демонстрирует устойчивые темпы роста ВРП и других важнейших показателей социально-экономического развития. Валовой региональный продукт (ВРП) в 2013 г. составил 238 млрд руб. По сравнению с предыдущим годом, рост ВРП составил 20 % при среднем по России 1,3 % [1]. ВРП вырос за счет роста индекса промышленного производства, объема продукции сельского хозяйства, инвестиций в основной капитал объема работ в строительстве, оборота розничной торговли, объема платных услуг населению. Астраханская область является одним из лидирующих субъектов Российской Федерации по важнейшим макроэкономическим показателям и занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по темпам роста объемов строительных работ, а также роста прибыли безубыточно работающих предприятий; второе место по созданию благоприятных условий для ведения предпри-

нимательской деятельности и по темпам роста инвестиций; третье место по темпам роста промышленного производства; шестое место по оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти; девятое место по минимальному уровню безработицы.

В прикаспийских регионах Российской Федерации представлены все виды магистрального транспорта. Лидирующие позиции по объемам перевозок занимает Астраханская область, обеспечивающая порядка 67 % от общего объема отправляемых грузов в российской части прикаспия и 49 % от общего объема отправляемых пассажиров [4]. Наиболее существенную роль в перевозках грузов в Астраханской области и Республике Дагестан играют железнодорожный и морской транспорт, в Республике Калмыкия – автомобильный транспорт. В последние годы наиболее существенную роль в пассажирских перевозках играет общественный автобусный транспорт.

В российских прикаспийских регионах реализуются инвестиционные проекты по созданию новых и модернизации существующих объектов инфраструктуры всех видов транспорта. Указанные проекты реализуются в рамках Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 г., Государственной программы «Развитие транспортной системы России (2010–2020 гг.)», региональных и ведомственных целевых программ, а также на средства частных инвесторов. Наиболее крупными инвестиционными проектами являются: на морском транспорте – строительство объектов инфраструктуры морского порта Оля Астраханской области и его развитие как порта-хаба, обеспечивающих интеграцию области в международные транспортные коридоры «Север-Юг» и «Восток-Запад», на железнодорожном транспорте – строительство портового железнодорожного сортировочного парка морского порта Махачкала, комплексная реконструкция участка Трубная – В. Баскунчак – Аксарайская (строительство второго главного пути), включая электрификацию участка), реконструкция мостов через р. Волгу на участке Аксарайская – Астрахань.

В июне 2015 г. Правительство Астраханской области и ОАО «РЖД» подписали соглашение о взаимодействии и сотрудничестве в области железнодорожного транспорта на 2015–2017 гг. Одним из пунктов соглашения предусматривается развитие перевалочной мощности портов Астраханского транспортного узла и порта Оля. Реализация соглашения о взаимодействии и сотрудничестве будет содействовать реализации согласованной федеральной и региональной государственной политики, направленной на развитие конкурентных возможностей международного транспортного коридора «Север-Юг», в том числе за счет более эффективного использования перевалочных мощностей портов Астраханского транспортного узла и порта Оля.

В части воздушного транспорта предусмотрена реализация инвестиционных проектов по реконструкции аэропортового комплекса «Нариманово» (г. Астрахань), реконструкции и развитию аэропорта Махачкала, реконструкции инженерных сооружений аэропортового комплекса (г. Элиста). В автодорожном комплексе федеральные и региональные программы развития транспорта предусматривают реализацию проектов по строительству и реконструкции автомобильной дороги М-6 «Каспий», в том числе на участке от Волгограда до Астрахани, строительство и реконструкцию автомобильной дороги М-29 «Кавказ» из Краснодара через Грозный и Махачкалу до границы с Азербайджанской Республикой; реконструкцию участков автомобильных дорог Астрахань-Кизляр-Махачкала и А-154 Астрахань – Элиста – Ставрополь. Кроме того, предусмотрены мероприятия по развитию автобусного транспорта, организации и безопасности дорожного движения, созданию интеллектуальных транспортных систем, меры по снижению вредного воздействия транспорта на окружающую среду и здоровье человека.

Исходя из общего желания прикаспийских государств наращивать транспортный потенциал Каспийского региона в целях экономического развития и роста взаимной торговли намечены пути дальнейшего развития транспортной инфраструктуры в регионе и реализации его транзитного потен-

циала [2]. Основными целями координации усилий Прикаспийских государств в области транспорта являются:

- повышение эффективности функционирования транспортных комплексов каждого из государств, а также в целом транспортной системы Каспийского региона;
- развитие транспортной инфраструктуры международного значения, обеспечивающей взаимные и транзитные перевозки пассажиров и грузов;
- развитие рынка транспортных услуг и увеличение объемов международных пассажирских и грузовых перевозок между отдельными странами Каспийского региона;
- развитие транзитного потенциала Каспийского региона на основных направлениях развития транспортно-экономических связей между Европой, Азией и Ближним Востоком (Север – Юг и Запад – Восток);
- содействие внедрению инноваций, а также передового опыта и наилучших практик на транспорте и в сфере логистики;
- повышение безопасности перевозок и транспортной безопасности в Каспийском регионе;
- вклад в решение задач по устойчивому развитию и выполнение положений Резолюции ООН «Преобразование нашего мира: Повестка дня устойчивого развития на период до 2030 г.», принятой на саммите ООН по устойчивому развитию 25–27 сентября 2015 г.;
- развитие многостороннего формата диалога по проблемам развития транспорта в Каспийском регионе.

Основными направлениями координации усилий Прикаспийских государств в области транспорта должны стать: 1. Развитие международного сотрудничества для решения проблем, связанных с транспортными и транзитными коридорами, проходящими через Каспийский регион в направлениях Север-Юг и Запад-Восток, как важного элемента усилий по обеспечению устойчивого развития. 2. Координация развития инфраструктуры морских торговых портов, в том числе посредством проведения на регулярной основе совместных пятисторонних заседаний администраций портов прикаспийских государств. 3. Развитие паромных сообщений между портами государств Каспийского региона, включая железнодорожные паромные линии, линии Ро-Ро и Ро-Рах. 4. Развитие прямых железнодорожных перевозок между странами Каспийского региона в направлениях Север-Юг и Восток-Запад, а также вокруг Каспийского моря. 5. Развитие автодорожной инфраструктуры в регионе, соответствующей стандартам Европейского соглашения 1975 г. о международных автомагистралях и Межправительственного соглашения 2004 г. о сети Азиатских автомобильных дорог. 6. Совершенствование международных автомобильных перевозок в том числе в рамках двусторонних межправительственных соглашений о международном автомобильном сообщении. 7. Развитие морских сообщений и сотрудничества между Прикаспийскими государствами в области судоходства и портовой деятельности на основе принципов наиболее благоприятствуемой нации и Национального режима. 8. Развитие системы сухих портов и транспортно-логистических центров в Каспийском регионе. 9. Развитие системы региональных авиалиний между государствами Каспийского региона. 10. Развитие системы региональных туристических маршрутов в Прикаспии, в том числе организация кольцевого пассажирского круизного сообщения по Каспийскому морю. 11. Упрощения процедур, связанных с предоставлением транспортных услуг и пересечением границ в регионе на основе стандартов и рекомендуемых практик, зафиксированных в основополагающих соглашениях и конвенциях ООН. 12. Реализация инициатив, направленных на обеспечения защиты жизни и здоровья людей на транспорте и устойчивости транспортной системы в случае террористических актов, а также при чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера, повышение мер доверия компетентных органов Каспийских государств в транспортном комплексе и совершенствования систем экстренного реагирования на транспорте, в том числе на основе технологий спутниковой навигации. 13. Реализация

инициатив, направленных на повышение безопасности дорожного движения, в рамках Декады действий ООН по безопасности дорожного движения. 14. Повышение инновационности в транспортном комплексе путем внедрения инновационных технологий, материалов, технических решений и наилучших международных практик при реализации проектов на транспорте и решении задач по повышению уровня транспортной безопасности и снижению вредного воздействия транспорта на окружающую среду.

Механизмами реализации мер по координации усилий Прикаспийских государств в области транспорта могут стать. 1. Подготовка, согласование и последующая реализация Программы действий по развитию транспортно-логистической инфраструктуры в Каспийском регионе. 2. Проведение регулярных встреч министров транспорта прикаспийских государств, а также встреч представителей деловых кругов и ассоциаций в сфере транспорта. 3. Вовлечение в реализацию конкретных региональных проектов по развитию транспорта и международных транспортных коридоров помимо государств региона и частных инвесторов, также соответствующих международных организаций и финансовых институтов, в частности Всемирного банка, региональных банков развития, Международного союза автомобильного транспорта и Международного союза железных дорог, региональных организаций экономической интеграции и других соответствующих региональных и субрегиональных организаций, действующих в рамках их соответствующих мандатов, по развитию инфраструктуры, созданию и вводу в эксплуатацию международных транспортных и транзитных коридоров. 4. Вовлечение в реализацию проектов развития транспортной инфраструктуры и транспортных связей в Каспийском регионе частных инвесторов на принципах государственно-частного партнерства. 5. Содействие развитию региональной экономической интеграции и сотрудничества, в том числе посредством совершенствования трансграничной транспортной инфраструктуры, укрепления межрегиональных транспортных связей и стимулирования роста региональной торговли и инвестиций; 6. Расширение использования в Каспийском регионе многосторонних правовых инструментов, зафиксированных в международных соглашениях и конвенциях ООН в области транспорта путем последовательного присоединения государств-членов Каспийского региона к указанным многосторонним инструментам ООН. Реализация положений Венской программы действий для стран, не имеющих выхода к морю на период 2014-2024 гг. 7. Совершенствование двусторонней и многосторонней договорно-правовой базы сотрудничества государств Каспийского региона, в том числе путем внесения изменений и дополнений в действующие двусторонние межправительственные соглашения, а также заключения новых многосторонних соглашений по транспорту между Прикаспийскими государствами.

Основные этапы координации развития транспорта в Каспийском регионе должны быть установлены в Программе действий по развитию транспортно-логистической инфраструктуры в Каспийском регионе. Они должны включать:

- формирование объединенного информационно-аналитического поля, позволяющего определить направления координации усилий в области транспорта каспийских государств;
- организацию мониторинга ключевых показателей развития транспортной системы Прикаспийских государств;
- организацию постоянного обмена информацией о нормативных правовых актах Прикаспийских государств, регулирующих транспортную деятельность о состоянии дел по присоединению к международным соглашениям и конвенциям ООН и выполнению зафиксированных в них положений;
- обеспечение информационного обмена о состоянии и тенденциях развития транспортных рынков, инвестиционных проектах, реализуемых в области транспорта.

Библиографический список

1. Российский статистический ежегодник. Стат. сб. – Госкомстат России. – М., 2014.
2. Сакульева, Т. Н. Современное состояние государств Каспийского региона / Т. Н. Сакульева // Вестник университета. – 2016. – № 5. – С. 34–38.
3. Сакульева, Т. Н. Стратегические ориентиры в развитии транспорта России уточняются / Т. Н. Сакульева // Вестник транспорта. – 2015. – № 2. – С. 20–25.
4. Транспорт в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2478 (дата обращения : 08.08.2016).

УДК 330.1

С.Б. Чернов

ДВОЙНЫЕ СТАНДАРТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость изучения причин двойных стандартов в экономической политике. Рассмотрены и систематизированы причины двойных стандартов. Дана современная трактовка теневой лоббизма. Установлена связь между двойными стандартами и развитием теневой экономики и коррупции. Обсуждаются функции государства в области противодействия двойным стандартам.

Ключевые слова: теневая экономика, двойные стандарты, экономическая политика, коррупция, теневой лоббизм, экономическая безопасность, экономические интересы.

Sergey Chernov

DOUBLE STANDARDS IN ECONOMIC POLICY AND THE SHADOW ECONOMY

Annotation. Arguments justifying the necessity to study reasons of double standards in economic policy have been presented. The causes of double standards have been considered and systematized. The modern treatment of shadow lobbying has been given. The connection between double standards and development of shadow economy and corruption has been ascertained. The functions of state in the field of opposition of double standards have been discussed.

Keywords: shadow economy, double standards, economic policy, corruption, the shadow lobbying, economic security, economic interests.

Для правильного выбора форм и методов экономической политики необходимо учитывать достижения в области экономической теории. Неправильное формирование экономической политики и ее реализация направляют ресурсы общества по неверному пути, что может привести к затяжным экономическим потрясениям и росту угроз экономической безопасности страны. Например, ошибки руководства Советского Союза в области экономики в конце 80-х гг. XX столетия привели к краху государства, усилению националистических движений и вооруженным конфликтам на территории бывшей единой страны (безусловно, ошибки – это не единственная причина разрушения СССР). Но возможна ли простая экстраполяция в реальную жизнь теорем, аксиом, теоретических формул и графиков, широко представленных в учебниках по экономической теории, для преодоления ошибочных мер в области экономической политики?

В настоящее время принято считать, что экономическая теория делится на две части: позитивную экономическую теорию, в которой исследуется фактическое состояние экономики, анализируются общепринятые факты, выводы и их обобщения и нормативную экономическую теорию, которая изучает, как должна быть устроена экономика и какая должна проводиться экономическая политика. Например, рассматривая желательные нормы оплаты труда, методы пенсионного обеспечения, ставки налогообложения, исследователи переходят в область нормативной экономики, которая является той частью экономической теории, в которой изучается, как должна быть устроена экономика. Именно в этой области экономической теории имеются большие расхождения в экономических суждениях, выводах и рекомендациях. Рассматривая причины двойных стандартов, следует отметить, что одни и те же явления будут рассматриваться по-разному, если исследователи принадлежат к разным экономическим школам (марксизм, институционализм, неолиберализм, неокейнсианство, неоклассический синтез и т.д.) [11]. Например, с точки зрения марксистов, в определенных условиях приватизация может рассматриваться как негативное явление. В тоже время, по мнению неолибералов, приватизация – это, безусловно, вожеленное благо, которое способно обеспечить прогресс и развитие общества.

Кроме этого, при анализе экономических явлений и производственных отношений велика опасность перехода исследователя на субъективные оценки, основанные на эгоистических экономических интересах и целях. Следует напомнить, что каждый из субъектов экономики имеет свои собственные экономические интересы. Цели зависят от субъекта, борющегося за наилучшие условия существования на рынке. Для субъектов теневого рынка – это, прежде всего, извлечение доходов любыми способами, в том числе и криминальными, в явной и скрытой форме. В явной форме представители теневого капитала не маскируют свои истинные приоритеты и ценности [10]. В скрытой форме достижение интересов субъектов теневого рынка осуществляется: путем их лоббирования в органах государственной и муниципальной власти, вследствие чего может происходить, например, декриминализация общественно опасных деяний; длительное время не принятие необходимых обществу законов; через механизм отмыwania «грязных» денег и другого имущества, полученных преступным путем, с последующим проникновением во все сферы общественной и политической жизни, органы законодательной и исполнительной государственной и муниципальной власти; под прикрытием легальной деятельности.

В ходе оценки субъективизма исследователя теневой экономики следует учитывать следующие обстоятельства. 1. Для беднейшей части населения теневая экономика может рассматриваться как источник выживания. При отсутствии законных источников дохода работа в криминальной организации может рассматриваться отдельным человеком как благо, что особенно опасно в современных условиях социально-экономического кризиса. 2. Товары, поставляемые на реальный рынок теневыми предпринимателями, ввиду их относительно низкой цены представляют интерес для тех потребителей, которые не способны осуществлять покупки в легальном секторе экономики. 3. Для богатейшей части населения теневая экономика представляет источник роскоши и паразитического потребления (казино, рестораны, зарубежные увеселительные туры, порно индустрия и т.д.). 4. Большие доходы в теневой экономике привлекают внимание экономически активного населения, часть которого направляет свои сбережения в сферу незаконной деятельности, что приводит к расширенному воспроизводству теневого капитала.

Наиболее ярко двойные стандарты проявляются при лоббизме, то есть деятельности лиц, способствующих принятию органами власти выгодных лоббистам решений. Такая деятельность может протекать без нарушения норм права (легальный лоббизм) и с нарушениями норм права (теневой лоббизм). Целью как легального, так и теневого лоббизма является принятие или отклонение законопроекта, действие или бездействие органов исполнительной, судебной власти в интересах лоббируемых лиц.

Легальный лоббизм включает в себя комплекс незапрещенных законом мер, обеспечивающих принятие или отклонение законопроекта, действие или бездействие органов исполнительной, судебной власти. При легальном лоббизме осуществляется давление на представителей органов государственной и муниципальной власти путем проведения какими-либо лицами незапрещенных законом действий. К формам легального лоббизма можно отнести узаконенные мероприятия по формированию выгодных лоббисту (лоббистам) мировоззренческих взглядов у должностных лиц органов государственной и муниципальной власти, вследствие чего последние осуществляют лоббируемые действия. Формирование выгодных лоббисту (лоббистам) мировоззренческих взглядов у должностных лиц осуществляется как опосредованно через мобилизацию общественного мнения, так и напрямую в ходе непосредственных контактов между ними. По своей сути легальный лоббизм не наносит ущерба существующим экономическим отношениям, может протекать без нарушения норм права и в определенной ситуации может служить фактором роста национальной экономики. Но в случаях продавливания узкокорыстных, например, крайне националистических и (или) фанатичных псевдо религиоз-

ных интересов, последствия легального лоббизма не отличаются от последствий коррупционного поведения [9].

Наиболее опасным является теневой лоббизм, который свойственен теневой экономике. Распространенной формой проявления теневого лоббизма является коррумпированность должностных лиц, под которой понимается использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личного обогащения либо иной выгоды. Под теневой экономикой понимается система отношений, возникающих в сфере производства, обмена, распределения и потребления экономических благ, которые наносят вред обществу, государству, муниципалитетам, домашним хозяйствам и разрушают их [13]. В основе теневой экономики лежат деструктивные экономические отношения, разрушающие деятельность субъектов легальной экономики. Познавая теневые производственные отношения, общество силой закона запрещает их и выводит за рамки правового поля, в котором функционируют легальные участники рынка. Поэтому на более конкретном уровне можно выделить противозаконную и, соответственно, скрытую форму функционирования субъектов теневой экономики как один из критериев выделения теневой экономики. Исходя из этого, вся теневая экономика делится: на криминальную экономику, подпадающую под действие статей уголовного кодекса; на некриминальную, то есть нарушающую остальные нормы юридического законодательства. Таким образом, экономическая категория «теневая экономика» не только включает в себя категорию «криминальная экономика», но и по своему содержанию намного шире ее. В то же время следует учитывать, что криминальная экономика наиболее опасная часть теневой экономики.

Сложность предмета исследования и субъективные оценки исследователей обусловили появление различных подходов к определению теневой экономики, выделению ее форм. Наиболее опасна ситуация, когда исследователи находятся под влиянием идей теневого предпринимательства, выделяя положительные последствия теневой экономики. К таким положительным качествам иногда ошибочно относят следующие обстоятельства: теневая экономика играет стабилизирующую роль в условиях господства командной экономики; в период кризиса нелегальный сектор сохраняет занятость на прежнем уровне; существование теневой экономики позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который остается невостребованным из-за высоких издержек доступа на легальный рынок. Если поддержать данную позицию, то следует не только амнистировать осужденных лиц за преступления в сфере экономической деятельности, но и признать их невинно пострадавшими и заслуживающими государственных наград.

На наш взгляд, указанные положительные качества на деле носят разрушающий характер. Во-первых, теневая экономика дестабилизировала плановую экономику СССР, как червь в яблоке подтачивала ее внутри, формируя в недрах централизованной системы чуждый ей теневой капитал. Во-вторых, нелегальный сектор по сравнению с легальной экономикой действительно может сохранять занятость в период кризиса за счет сокращения издержек путем ухода от налоговых платежей. Но следует заметить, что занятость будет сохраняться в теневой экономике, а легальные предприятия будут вынуждены уходить с рынка. Тем самым происходит вытеснение теневыми инвестициями инвестиций легальных участников предпринимательства. В-третьих, теневая экономика действительно развивает предпринимательский потенциал, но только он совершенствуется в части компетенций по неуплате налогов, обману потребителей и поставщиков, лишению наемных работников социальных гарантий, хищениям и другим противоправным действиям.

При анализе теневой экономики следует не упускать и тот факт, что качество большинства производимых экономических благ потребители не могут точно определить до начала их использования. В результате люди ограниченно рациональны и склонны к оппортунистическому поведению. Под оппортунизмом понимается такое поведение, которое нацелено на обман контрагентов с целью увеличения собственной выгоды. Если потребитель не в состоянии оценить качество блага, то победа

в конкурентной борьбе достается самым недобросовестным участникам. Оппортунизм может возникать, во-первых, в пассивной и активной форме и, во-вторых, до и после заключения договора. В пассивной форме оппортунизм проявляется в сокрытии важной информации от контрагентов. Например, невыгодные продавцу отдельные технические характеристики продаваемого изделия намеренно не публикуются и не доводятся до потребителя, либо печатаются мелким не читаемым шрифтом. Потребитель, не имея полной информации, вводится в заблуждение и принимает не правильные решения на рынке. В активной форме оппортунизм проявляется в предоставлении контрагентам заведомо ложно информации. Например, бывшие в употреблении и выведенные из эксплуатации основные средства после косметического ремонта могут продаваться как новые или с указанием меньшей степени реального физического износа.

Оппортунизм может проявляться не только в частном секторе экономики, но и в общественном. Оппортунистически настроенные чиновники и депутаты всех ветвей и уровней власти могут сознательно вводить в заблуждение своих граждан и избирателей. Поэтому можно сделать вывод о том, что оппортунизм приводит к сознательному формированию двойных стандартов в области экономической политики и практики, а в нормативной экономике неизбежны двойные стандарты (нормы), при которых в зависимости от собственных экономических взглядов и интересов одни и те же производственные отношения будут оцениваться по-разному. В качестве примера можно выделить следующие полярные категории, применяемые при двойных стандартах:

1. Фритредерство или протекционизм. Опыт развитых зарубежных стран показывает, что всякий раз, когда свобода торговли подрывает их экономическую безопасность, страны переходят в той или иной степени к протекционизму. Бездумное следование принципам свободной торговли, например, привело к тому, что Россия на 70–90 % зависит от импорта по некоторым видам семян [8].

2. Сепаратизм или экономическое самоопределение. Например, Донецкую народную республику и Луганскую народную республику ряд зарубежных стран обвиняют в сепаратизме, в то же время они поддерживали самоопределение Республики Косово.

3. Экономическая блокада (санкции) или экономическая помощь. Например, Россия столкнулась с элементами экономической войны – санкциями, направленными на прекращение ее самостоятельной политики. В то же время эти же зарубежные страны оказывают содействие правительству государства, которое пришло к власти путем массовых беспорядков и насильственного свержения законного президента страны, но за то послушного во внешнеполитической сфере.

4. Свободная конкурентная среда с отведением государству роли «ночного сторожа» или несовершенная конкуренция с активным вмешательством государства. Например, России был навязан переход к рыночной экономике, свойственной капитализму XIX века, при развитии в современное время смешанной экономики в США и в других развитых западных странах.

5. Тотальная приватизация под лозунгом «государство – неэффективный собственник» или прямое участие государства в собственности компаний. Например, французское государство является одним из основных акционеров компании Renault (правительству Франции исторически принадлежит 15 % акций компании) [1].

6. Самоокупаемость частных компаний или их субсидирование за счет средств государственного бюджета. Например, в России получаемая прибыль частных компаний как доказательство преимущества рыночной экономики остается, за вычетом налогов, в распоряжении частных собственников. В случаях получения частными компаниями убытков, они пытаются и часто не безуспешно переложить эти убытки на «плечи» налогоплательщиков, погашая их за счет государства.

7. Сокращение социальных расходов государства или государственные закупки предметов роскоши для чиновников. Например, по данным Счетной палаты, при подготовке ко Всероссийской сельскохозяйственной переписи Росстат закупил 106 автомобилей на общую сумму 145,8 млн руб., из

них 54 автомобиля бизнес и премиум класса [6]. Все это делается при одновременном ухудшении государственного финансирования в социальной сфере [12].

8. Минимизация оплаты труда бюджетников или увод от прогрессивного налогообложения сверхдоходов части предпринимательского сообщества за счет единой ставки налогообложения на доходы физических лиц на уровне 13 %. Например, при незначительной заработной плате работников бюджетной сферы длительное время существовала практика неоправданных огромных вознаграждений (так называемых «золотых парашютов»), получаемых российскими топ-менеджерами. Такие выплаты до 2012 г. не облагались налогом на доходы физических лиц (13 %). Так, бывшие руководители высшего звена компаний при увольнении получили: генеральный директор ГМК «Норильский никель» – 100 млн долл. США; президент «СТС Медиа» – 25,9 млн долл.; президент «Уралкалия» – 220 млн руб.; вице-президент «Уралкалия» – около 80 млн руб.; генеральный директор «Совкомфлота» – 1 млн долл.; гендиректор ОГК-6 и его заместитель – 132 млн руб.; гендиректор ТГК-13 его пять заместителей – 75,2 млн руб.; генеральный директор ОГК-2 – 62 млн руб., а шестеро его заместителей – по 45 млн руб.; глава «Мосэнерго» – 35 млн руб.; генеральный директор ТГК-2 – 33 млн руб.; гендиректор ОГК-5 – около 30 млн руб. [7].

Широкой резонанс в обществе получила информация о выплате экс-президенту «Ростелекома», проработавшему в корпорации с подавляющим государственным участием менее трех лет, единовременной компенсации («золотого парашюта») в размере 200,88 млн руб. и премии в размере 32,3 млн руб., при этом организация имела объем кредитных обязательств на сумму 254,9 млрд руб. [3].

Для сравнения, по данным Федеральной службы государственной статистики средние заработные платы работников бюджетной сферы составляли в 2013 г.: научных сотрудников – 37 тыс. руб.; работников культурных учреждений – 19 тыс. руб.; социальных работников – 14 тыс. руб.; врачей, имеющих высшее образование, – 39,5 тыс. руб.; среднего медицинского персонала – 22,7 тыс. руб.; младшего медицинского персонала – 13,2 тыс. руб.; учителей и социальных работников составляет около 30 тыс. руб. [4].

Вторая часть экономической теории – позитивная экономика – менее подвержена двойному толкованию. Но оппортунистическое поведение субъектов рынка может приводить и в данном случае к использованию двойных стандартов, возникающих по причине построения мошеннических схем и действий. Тем самым экономическая теория из объективной экономической науки может превратиться в средство проталкивания узкокорыстных интересов.

Но четко разграничить позитивную и нормативную экономическую теорию часто бывает очень трудно. Например, количество безработных изучается в позитивной экономике. Но кого следует отнести к безработным, как подсчитывать их число может быть отнесено к нормативной экономике. Например, число безработных может определяться по факту их регистрации в службе занятости. Другой подход состоит в том, что проводятся опросы населения для выявления субъективных суждений о наличии статуса безработного.

Наличие двойных стандартов деформирует общественное сознание, приучает к стремлению попасть в число избранных, для которых существует более льготные условия жизнедеятельности. Поэтому для объективного анализа принимаемых решений в области экономической политики и выявления двойных стандартов необходимо анализировать причины экономических интересов и целей иностранных государств и крупных отечественных и зарубежных компаний, закономерности их развития и последствия реализации. Наиболее опасны двойные стандарты, используемые иностранными государствами в конкурентной борьбе против Российской Федерации. Двойные стандарты на международной арене носят долгосрочный характер, как и вызывающая их конкуренция. С течением времени могут меняться методы и причины применения двойных стандартов. Например, против Советского Союза в 1974 г. была принята дискриминационная поправка в закон о торговле США (поправка

Джексона-Вэника), в соответствии с которой запрещалось предоставлять СССР режим наибольшего благоприятствования в торговле, государственные кредиты и кредитные гарантии, а также вводились в отношении советских товаров, импортируемых в США, дискриминационные тарифы и сборы. И хотя СССР как стратегический конкурент США был уничтожен в межгосударственной конкурентной борьбе в 1991 г., поправка Джексона-Вэника продолжала действовать длительное время против России, и была отменена только 21 ноября 2012 г. [5]

Одновременно с отменой поправки Джексона-Вэника был принят акт Магнитского, в соответствии с которым вводились санкции против ряда граждан России, а именно устанавливались визовые ограничения на въезд в США и блокировались финансовые активы в банках США [14]. В связи с присоединением Крыма к России в 2014 г. страна вновь оказалась под гнетом санкций США и ряда западных стран [2]. Поэтому российскому государству в целях укрепления экономической безопасности необходимо шире использовать все возможности для защиты национальных интересов и интересов своих граждан и организаций, как внутри страны, так и за рубежом.

Библиографический список

1. «Золотой парашют» накрыл Генпрокуратуру. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/doc/2346976>. (дата обращения : 19.11.2013).
2. Анисимов, Г. Французское правительство усилило влияние на Renault. Акционеры компании отклонили предложение об отмене «двойных голосов» [Электронный ресурс] / Г. Анисимов – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2015/04/30/frantsuzskoe-pravitelstvo-usililo-vliyanie-nad-renault> (дата обращения : 30.04.2015).
3. Все санкции Запада против России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1055587> (дата обращения : 03.04.2016).
4. Повышение зарплаты бюджетникам 2016 – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.assessor.ru/notebook/oplata_truda/povyshenie_zarplaty_byudjetnikam/ (дата обращения : 13.10.2014).
5. Поправка Джексона – Вэника [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1102116> (дата обращения : 06.08.2016).
6. Росстат закупил Audi A6 для доставки переписчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://auto.mail.ru/article/61017-rosstat_zakupil_audi_a6_dlya_dostavki_perepischikov/ (дата обращения : 10.06.2016).
7. Самые крупные «золотые парашюты» российских топ-менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.mail.ru/economics/12508012/?frommail=1> (дата обращения : 27.03.2013).
8. Ткачев рассказал об «ахиллесовой пяте» сельского хозяйства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://news.mail.ru/economics/25052782/?frommail=1> (дата обращения : 06.03.2016).
9. Чернов, С. Б. Коррупция: социально-экономическая характеристика и последствия / С. Б. Чернов // Экономические науки. – 2014. – № 11. – С. 11–15.
10. Чернов, С. Б. Теневая экономика как порождение двойных стандартов в экономической политике / С. Б. Чернов // Государственное регулирование экономики: политико-экономические аспекты : Сборник научных трудов 1-ой Международной научно-практической конференции. – М. : ГУУ, 2014, с. 46–52.
11. Чернов, С. Б. Теневая экономика: последствия для социальной сферы. / С. Б. Чернов, С. Г. Чернова // Финансовая экономика. – 2013. – № 5. – С. 73–81.
12. Чернов, С. Б. Теневой капитал и теневая экономика / С. Б. Чернов // Вестник университета. – 2014. – № 20. – С. 159–165.
13. Чернов, С. Б. Теневые экономические отношения: монография / С. Б. Чернов. – М. : ГУУ, 2013. – 118 с.
14. Что такое акт Магнитского [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i-fakt.ru/chto-takoe-akt-magnitskogo/> (дата обращения : 14.04.2013).

УДК 332.8

С.В. Чернявский

Н.А. Золотарев

МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРОВ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОЙ РЕНТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ¹

Аннотация. В статье рассматриваются методики определения размеров природной (горной) ренты, разработанные и предлагаемые к использованию в российской экономике. Анализируются недостатки методик, основывающихся на «сверхприбыльной концепции» природной ренты (эти методики основываются на сравнении экономических показателей, а не конкретных природных условий добычи, и не могут быть использованы в экономических расчетах). При определении величины горной ренты ее расчеты должны основываться на учете конкретных природных условий добычи полезных ископаемых, или показателей их отражающих (нормативные затраты применяемой технологии добычи).

Ключевые слова: природная (горная) рента, «сверхприбыльная концепция» природной ренты, методики определения размеров природной ренты, природные условия добычи полезных ископаемых, нормативные затраты, замыкающие затраты, изъятие дифференциальной горной ренты.

Sergey Chernyavskiy

Nikita Zolotarev

METHODS OF DETERMINING THE SIZE OF NATURAL RESOURCE RENTS AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT

Annotation. The article discusses the methodology for determining the size of the natural (mountain) rents, developed and proposed for use in the Russian economy. Analyzes the shortcomings of techniques that are based on «extremely profitable concept of» natural rent (these techniques are based on a comparison of economic indicators, rather than the specific nature of production conditions, and may not be used in economic calculations). When determining the amount of mining rent its calculations should be based on the specific environmental conditions of mining, or indicators reflecting their (standard costs applied production technology).

Keywords: natural (mountain) rent, «Extremely profitable concept of» natural rent, methods for determining the size of the natural rent, natural conditions of mining operations, regulatory costs, closing costs, withdrawal differential mining rent.

Определение размеров рентных доходов и, в частности природной (горной) ренты, наряду с теоретическим, имеет важное прикладное значение. Это связано с тем, что, главная цель определения ренты состоит в создании теоретической основы для совершенствования налоговой системы, которое позволило бы государству получать или контролировать доход, который принадлежит ему как собственнику недр. Этой позиции придерживаются многие экономисты. По мнению А.Н. Голоскокова: «Справедливое отделение ренты от затрат и «нормальной» прибыли (и изъятие рентного дохода в пользу государства как собственника недр) является фундаментальным вопросом налогообложения добывающих отраслей» [1].

Попытки определить размеры природной (земельной) ренты можно найти еще в классической политэкономии. Затем, попытки определения размеров природной ренты (земельной, горной) предпринимались уже в прошлом веке для обоснования величины изъятия рентных доходов в бюджет. При этом следует отметить, что в экономической литературе существует и такое мнение, что рассчитывать достоверные размеры природной, а в особенности горной ренты, не представляется возможным.

© Чернявский С.В., Золотарев Н.А., 2016

¹ Исследование проведено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 16-06-00513 а).

Так, по мнению В.И. Данилова-Данильяна: «Часто повторяется утверждение, что двух одинаковых месторождений не бывает. Уже этого достаточно, чтобы усомниться в возможности построения достоверного статистического описания ансамбля месторождений какого-либо природного сырья: похоже, что разнообразие объектов, характеризуемое разбросом их параметров, слишком велико в сопоставлении с количеством самих объектов» [2]. В этом вопросе его полностью поддерживает Моргунов Е.В., который считает, что «...дифференцирование горной ренты и прибыли по факторам, зависящим и независимым от экономической деятельности хозяйствующих субъектов, обуславливает сложность количественной ее оценки. Многовариантность решения этой задачи не позволяет составить экономико-математическую модель расчета горной ренты, адекватную реальным условиям разработки месторождений» [5]. Мнение А.Р. Фадлаллы идет в разрез с мнением В.И. Данилова-Данильяна о практической трудности и даже невозможности определить размеры горной ренты. Так, Фадлалла А.Р. считает, что «...осуществить изъятие природной ренты (в налоговой или неналоговой формах) можно с меньшими затратами, поскольку ее налогооблагаемый потенциал оценить легче, чем выявить прибыль или зарплату, которые без особого труда скрываются или искажаются» [7].

Однако в экономической науке постоянно предпринимаются попытки разработать методику расчета размеров и определить величину горной ренты на разных уровнях. Так, многие методы основывались на расчете ренты как разности между ценами на продукцию, построенными на базе замыкающих или среднеотраслевых затрат и индивидуальной себестоимости вместе с нормальной прибылью, обеспечивающей нормальную работу добывающего предприятия. Основным недостатком данных методик являлось то, что «...ими не был показан механизм обоснованного определения нормативной прибыли, что является наиболее сложной задачей в теории горной ренты» [8]. Но, в случае, если цены строятся на базе среднеотраслевых затрат, то половина добывающих предприятий, а вернее, половина продукции отрасли будет убыточной, а рента, в этом случае, будет равна 0.

Указанную проблему определения нормальной или нормативной прибыли пытался решить Ю.В. Разовский, в разработанной уже в наше время методике определения размеров дифференциальной горной ренты, которая была основана на принципе «разделения дохода горного предприятия на нормальную прибыль и дифференциальную горную ренту на базе банковской процентной ставки, которая определяется по ...методике и экономико-математической модели как средняя величина ставок по кредитам прямым заемщикам ведущих коммерческих банков страны и ставки рефинансирования Центрального банка РФ» [6]. При этом, величину дифференциальной горной ренты Ю.В. Разовский предлагал определять по следующей формуле: $ДГР = ПГ_{г.п.} - ПГ_{н.г.}$, где: ДГР – дифференциальная горная рента – незаработанная часть прибыли (сверхприбыль) предприятия – недропользователя, (млн руб.); ПГ_{г.п.} – прибыль горного производства от реализации добытых ресурсов недр, (млн руб.); ПГ_{н.г.} – нормальная прибыль горного производства, (млн руб.) [6].

Как видно из данной формулы, величину дифференциальной горной ренты предлагается определять как разницу между прибылью горного производства от реализации добытых ресурсов недр и нормальной прибылью горного производства. При этом нормальную прибыль горного производства предлагается определять по формуле: $ПГ_{н.г.} = Кн.г. \times Фг.$, где: Кн.г. – коэффициент нормальной эффективности горного производства (безразмерная величина); Фг. – стоимость имущества предприятия, обеспечивающего функционирование горного производства (формирование горной ренты), (млн руб.) [6].

Однако при таком способе расчета дифференциальной горной ренты сравнение затрат, основанное на учете различий в горно-геологических условиях добычи или качестве сырья подменяется сравнением фактической и нормальной прибыли добывающего предприятия, что вовсе не равнозначно. Кроме этого рассматриваемый метод определения размеров природной ренты, при котором

«...ренту предлагается определять как разницу между заработанной чистой прибылью и «нормальной» прибылью» [4], по мнению ряда экономистов может привести к следующим последствиям.

1. Безрезультатность изъятия ренты как сверхприбыли. Введение «нормальной» прибыли приведет к тому, что предприятия будут занижать природную ренту. Это можно сделать через увеличение «Базы». Иными словами, чем выше, основные фонды (или затраты) предприятия, тем больше его расчетная «нормальная» прибыль (тем больше, следовательно, остается денежных средств в его распоряжении), и тем меньше «сверхприбыль». Таким образом, изымаемая природная рента будет стремиться к нулю, а основные фонды предприятий (или затраты) необоснованно увеличиваться.

2. Дестимулирование повышения эффективности недропользования. В силу того, что прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, почти не зависит от эффективности работы самого предприятия, то внедрение «сверхприбыльной концепции» природной ренты не способствует улучшению его хозяйственной деятельности. С учетом того, что повышая затраты можно оставить в своем распоряжении больше средств, нежели снижая их, предлагаемая «сверхприбыльная концепция» дестимулирует предприятия на максимизацию прибыли, минимизацию издержек и осуществление производственных инноваций» [4]. Таким образом, «сверхприбыльная концепция» делает более привлекательным для добывающего предприятия рентоориентированное поведение и препятствует смене его на прибылеориентированное.

3. Дилемма отрицательной природной ренты. Неясным остается вопрос, что делать, если заработанная прибыль ниже, чем «нормальная». Стоит ли возмещать предприятию эту разницу? Следует ли учитывать такие «недостачи» в будущих расчетах с предприятием?

4. Спад производства в перспективе. Отсутствие инноваций и перманентного улучшения хозяйственной деятельности предприятий может привести к спаду производства в отдаленной перспективе, так как природные ресурсы могут оказаться недостижимы (в то время как доступные недра будут уже выработаны) из-за отсутствия у недропользователей новых способов добычи.

5. Нерешенность проблемы трансфертных цен. «Сверхприбыльная концепция» природной ренты не дает решение проблемы, которая возникла в российском топливно-энергетическом комплексе в последнее время – трансфертные цены. Очевидно, что манипулирование ценами договоров в вертикально-интегрированных нефтегазовых компаниях дает им возможность по своему усмотрению регулировать прибыль добывающих предприятий. В результате недропользователи будут уходить от выплаты природной ренты легче, чем в настоящее время.

6. Потеря сущности природной ренты – вычисленная с помощью «сверхприбыльной концепции» рента не является по своей сути природной, т.к. зависит не от природных характеристик месторождений, а от финансовых и экономических показателей предприятий» [4]. Исходя из вышесказанного, методы расчета природной (горной) ренты, основанные на сравнении фактической и нормальной прибыли обладают серьезными теоретическими и практическим недостатками и не могут быть использованы в экономических расчетах. Исходя из этого, автор цитируемой выше работы предлагает рассчитывать величину природной (горной) ренты основываясь на сравнении фактических и замыкающих затрат на добычу полезного ископаемого и объемов его добычи. Мы согласны с данной оценкой «сверхприбыльной концепции» природной ренты и неоднократно писали об этом [9 ; 10]. Но при этом, если вернуться к методам определения размеров ренты, то основным недостатком данных методов ее определения является следующее: «...ни один из предлагаемых методов не позволял правильно исчислять и взимать горную ренту, поскольку в существовавшей системе директивных цен на конечную продукцию и плановых объемов производства искажались величины себестоимости добычи полезных ископаемых и получаемой прибыли» [8].

Е.В. Моргунов, рассматривая данные и другие известные методики, посчитал возможным разнести их в четыре группы, но затем решил, что вполне достаточно деление указанных методик, лишь на две группы [5]. Первая группа: методы, основанные на расчете разности между ценами, основой которых выступают замыкающие затраты и конкретной индивидуальной себестоимостью (полная дифференциальная горная рента). В другую группу входили методики, базой которых являлась разница между оптовыми ценами, построенными на основе среднеотраслевых затратах и индивидуальной себестоимостью (усеченная горная рента или система полярных платежей) [5]. Но здесь следует отметить определенную методологическую неточность, допускаемую Е.В. Моргуновым. Разность между оптовыми ценами, формируемыми на основе среднеотраслевых или замыкающих затрат и индивидуальной себестоимостью продукции содержит не только ренту, но и заложенную в цену прибыль. А величина прибыли, заложенная в цены, при различных уровнях затрат будет не совпадать, искажая размеры горной ренты. Для точного определения суммы ренты необходимо находить разность между замыкающими затратами и индивидуальной себестоимостью на выпускаемую конечную продукцию. Но следует отметить, что погрешность в расчетах будет незначительной, и на практике ею можно пренебречь. При использовании в расчетах среднеотраслевых затрат, сумма ренты будет для половины продукции отрицательной (полярные платежи).

В тоже время следует отметить, что в экономической науке разрабатывались методики расчета горной ренты, которые не вписывались в классификацию, предложенную Е.В. Моргуновым. Так, С. Кимельман и С. Андрюшин предложили методику расчета горной ренты, основанную на «использовании количественной зависимости горной ренты от среднесуточных дебитов скважин» [3]. Сумму дифференциальной горной ренты предлагается определять по формуле:

,

где ГР – дифференциальная горная рента I, в млн долл.; i – номер интервала изменения дебитов скважин месторождения; N – число указанных интервалов; N_{fi} – объем добычи нефти на i – м интервале дебита, в млн т; Π – средняя цена реализации 1 т нефти за вычетом затрат на транспортировку; PK_i – расчетный коэффициент, определяемый по формуле:

$$PK_i = \frac{D_{\text{зам}} - D_{\text{max}i}}{D_{\text{зам}}},$$

где: $D_{\text{зам}}$ (зам) – среднесуточный дебит замыкающего месторождения в т/сутки; $D_{\text{max}i}$ (max*i*) – верхняя граница интервала i , дебита скважин в т/сутки.

Классики политической экономии считали, что причиной образования дифференциальной ренты I являются различия в условиях добычи или в местоположении рудников. Исходя из этого дифференциальная горная рента I должна определяться путем сравнения затрат на добычу нефти на замыкающем и данном месторождении. Замыкающее же месторождение, это месторождение, имеющее наивысшие затраты на добычу нефти, но обеспечивающее при том, рентабельную добычу. Дифференциальная горная рента I на замыкающем месторождении равна 0.

С. Кимельман и С. Андрюшин считают, что: «Замыкающим признается месторождение, среднесуточные дебиты которого позволяют с учетом действующей системы налогообложения, включая налог на добычу нефти как абсолютную ренту, обеспечить недропользователю нормальную прибыль (до 17 % на вложенный капитал, затраты) при условии, что его капитальные и эксплуатационные затраты на добычу и транспортировку нефти не превышают нормативные затраты, соответствующие принятой среднеотраслевой технологии и технике добычи нефти» [3]. Таким образом, по С. Кимельману и С. Андрюшину замыкающее месторождение определяется не замыкающими затратами, а за-

мыкающими среднесуточными дебитами. Затраты на добычу нефти на месторождении авторов не интересуют. Они лишь не должны превышать «...нормативные затраты, соответствующие принятой среднеотраслевой технологии и технике добычи нефти» [3]. Следует отметить, что такое требование сделает значительную часть месторождений низкорентабельными или убыточными, так как нормативные затраты, соответствующие принятой среднеотраслевой технологии и технике добычи нефти, будут формировать замыкающие затраты, которые будут ниже реальных замыкающих затрат, в первую очередь, на старых месторождениях.

Исходя из вышесказанного, авторы находят (или моделируют) месторождение с минимальными среднесуточными дебитами, которое при нормативных затратах обеспечит предприятию рентабельную работу. Далее, с помощью расчетного коэффициента RK_i С. Кимельман и С. Андрияшин отделяют в общем объеме добычи минимальные объемы, соответствующие уровням замыкающих дебитов, в общем объеме добычи, принятым для расчета, а все прочее считают дифференциальной горной рентой – I . При этом авторы оговариваются, что для расчетов должна использоваться «...цена продажи сырой нефти внутри России независимым нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ)» [3] и «при расчете дифференциальной ренты нельзя применять внутрикорпоративные (трансфертные) цены реализации нефти на «свои» НПЗ внутри вертикально интегрированных нефтедобывающих компаний» [3]. Естественно, ведь именно в таком случае величина дифференциальной горной ренты – I будет значительно меньше.

На самом деле авторы данной статьи определяют вовсе не дифференциальную горную ренту I . Они определяют превышение над минимальными среднесуточными дебитами, которые обеспечивают рентабельную добычу на месторождении (так в обрабатывающей промышленности, можно определить минимальные объемы производства, ниже которых работа предприятия становится нерентабельной). В связи с этим, сумма, которую авторы определяют как дифференциальную горную ренту I будет выступать как стоимость добытой нефти в i -м дебите в средних ценах реализации нефти исключая затраты на транспортировку и за вычетом той ее доли, которая соответствует минимальным среднесуточным дебитам, которые обеспечивают рентабельную добычу на месторождении.

В то же время, некоторые экономисты предлагают рассчитывать величину горной ренты (P) исходя из выручки от реализации сырья в рыночных ценах (B), нормативных затрат на добычу сырья ($HЗ$) и нормальной (или нормативной) прибыли, остающейся у предприятий после уплаты налогов и процентов за банковский кредит, которая устанавливается на основе среднеотраслевой нормы рентабельности, необходимой для расширенного воспроизводства ($НП$). То есть: $P = B - HЗ - НП$.

Однако нормативные затраты на добычу сырья указанные авторы предлагают использовать для расчетов не фактические, а с учетом применения наиболее эффективной технологии добычи сырья, устанавливаемые на основе экономической оценки конкретного месторождения. То есть, в данном случае будет получены не реальные размеры ренты с учетом фактических затрат, соответствующих технологии добычи, используемой на данном месторождении, а максимально возможные размеры ренты, соответствующие передовой технологии, которые всегда будут выше фактических, а месторождение, если у него будет изыматься полученная по данной формуле рента будет убыточным. При этом, как известно, технология, использующаяся на данном местоположении постоянна и практически не поддается изменению и совершенствованию. Такими же постоянными являются и нормативные затраты, присущие данной технологии, могут использоваться для определения величины горной ренты каждого отдельного местоположения.

Таким образом, при определении величины горной ренты ее расчеты должны основываться на учете конкретных природных условий добычи полезных ископаемых (классификации второй группы), или показателей, их отражающих (нормативные затраты применяемой технологии добычи) [11; 12].

Библиографический список

1. Голоскоков, А. Н. Дифференциация налогообложения как механизм управления инвестиционной привлекательностью газовой отрасли / А. Н. Голоскоков // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. – 2009. – № 2. – Режим доступа : http://www.ogbus.ru/authors/Goloskokov/Goloskokov_1.pdf/ (дата обращения : 09.11.13).
2. Данилов-Данильян, В. И. Природная рента и управление использованием природных ресурсов / В. И. Данилов-Данильян // Открытая экономика. – Режим доступа : http://www.opec.ru/analyze_doc.asp?d_no=47000/ (дата обращения : 11.09.12).
3. Кимельман, С. С. Проблема горной ренты в современной России / С. С. Кимельман, С. Андрюшин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 30–42.
4. Куликов, А. П. Подход к оценке природной ренты с точки зрения характеристик месторождения / А. П. Куликов // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2004. – Т. 2. – С. 398–419.
5. Моргунов, Е. В. Институционализация горной ренты (на примере нефтегазового сектора народного хозяйства России) / Е. В. Моргунов : дисс. ... канд. экон. наук. – М. : ГУУ, 2002. – 122 с.
6. Разовский, Ю. В. Методика и алгоритм определения величины дифференциальной горной ренты / Ю. В. Разовский // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 1997. – № 2. – С. 153–157.
7. Фадлалла, А. Р. Инновационный подход к исчислению и распределению природной ренты (на примере нефтяного комплекса РФ) / А. Р. Фадлалла : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М. : МГИУ, 2012. – 37 с.
8. Хазанов, Л. Г. Эволюция теории горной ренты // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2005. – № 11. – С.333–343.
9. Чернявский, С. В. Критика «сверхприбыльной концепции» природно-ресурсной ренты / С. В. Чернявский // Вестник университета. – 2012. – № 18. – С. 102-105.
10. Чернявский, С. В. Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России / С. В. Чернявский : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – М. : ГУУ, 2014. – 39 с.
11. Чернявский, С. В. Построение современного механизма изъятия в бюджет горной ренты / С. В. Чернявский // Вестник Томского государственного университета, 2012. – № 357. – С. 155–158.
12. Чернявский, С. В. Совершенствование системы изъятия природной (горной) ренты / С. В. Чернявский, В. С. Чернявский // Вестник университета, 2010. – № 2. – С. 237-241.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 330.4

В.И. Антипов

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПОСТРОЕНИЮ ПРОЦЕДУРЫ ИМИТАЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА¹

Аннотация. В статье рассматривается современный бюджетный процесс (БП) в России. Указывается на несовершенство отечественного БП и предлагается формализованный подход к решению простейшей задачи бюджетного планирования, излагается аксиоматика процедуры имитации, формулируется закон управления финансовыми ресурсами. Статья рассчитана на студентов, аспирантов и научных сотрудников, специализирующихся в области моделирования макроэкономической динамики и финансов.

Ключевые слова: состояние бюджетного процесса в России, модель P1-4, формальные соотношения бюджетного процесса, закон управления бюджетным процессом.

Valeriy Antipov

CONCEPTUAL APPROACH THE CONSTRUCTING PROCEDURE OF THE SIMULATION EXECUTION THE FEDERAL BUDGET

Annotation. The article discusses the current budget process (BP) in Russia. Imperfections of the domestic BP and proposes a formal approach to solution of a simple problem of budget planning, sets out the axiomatic of procedures of the simulation, formulated the law of financial management. This article is intended for graduate students and researchers specializing in the field of modeling of macroeconomic dynamics and Finance.

Keywords: the status of the budget process in Russia, the model P1-4, the ratio of the formal budget process, the law of budget management.

Прогнозируя последствия кризиса 2015 г., министерства экономического блока придерживаются «теории мячика»: экономические показатели, упав, достигнут дна, а затем отразятся и будут расти дальше. Разумеется, при условии роста цен на нефть на мировых рынках. А если цены на нефть не восстановятся, для этого существует «пессимистический» сценарий развития. И вообще, что бы ни случилось с экономикой, всегда найдется «оптимистический» либо «целевой» сценарий развития. Таким образом, за какой вариант развития отвечает Правительство, никто не знает.

Предусмотрительность Правительства была замечена Президентом, который в 2012 г. попросил Парламент заняться проблемой стратегического планирования. 28 июня 2014 г. был принят Федеральный закон № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», в котором были прописаны полномочия участников процесса стратегического планирования главы государства, Совбеза России, Счетной палаты РФ, Правительства РФ, ЦБ РФ и ФС РФ. В этом законе много хороших и правильных слов кроме требования к Правительству создать плановую систему с прогностическим и нормативным хозяйством, ценовыми регуляторами и ответственностью должностных лиц за неисполнение поручений. Разумеется, принятый закон «не сработал» и сейчас в Парламенте лоббистами Правительства прорабатывается новое постановление «О переносе сроков исполнения Закона на три года (до 2019 г.)».

30 июня 2016 г. Президент РФ подписал указ о создании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Этим же решением были упразднены два других консультативных органа:

© Антипов В.И., 2016

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 16-06-00280).

совет по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике, а также совет по жилищной политике и повышению доступности жилья.

Бюджетный процесс

Реально самые серьезные проблемы Правительства начинаются при составлении федерального бюджета (ФБ), поскольку ни один из участников бюджетного процесса (Минфин, Минэкономразвития, Минпром, Минобороны и Парламент) не знает точно последствий принимаемых решений. Они занимаются согласованием экспертных мнений о последствиях, временной горизонт которых не превышает трех лет. В кризисы он сокращается до года. В этих условиях, разумеется, размываются не только цели стратегического планирования, но и ответственность за их достижение.

Бюджетный процесс состоит из двух процедур: формирования ФБ и исполнения ФБ. В соответствии с Бюджетным кодексом, Правительство РФ должно вносить на рассмотрение Государственной Думы проект федерального бюджета на очередной финансовый год не позднее 26 августа. ФБ разрабатывается в соответствии с положениями ежегодного Бюджетного послания Президента РФ. ФБ рассматривается Госдумой в трех чтениях (внесены изменения в Кодекс). В первом чтении принимаются основные параметры бюджета [1]. По Бюджетному кодексу, в процессе первого чтения Госдума не имеет права увеличивать доходы и дефицит ФБ, если на эти изменения отсутствует положительное заключение Правительства. Госдума может отклонить проект бюджета; в этом случае формируется согласительная комиссия совместно с Правительством. Во втором чтении Госдума утверждает бюджет по разделам, а в третьем – по подразделам. После принятия ФБ Госдумой он утверждается Советом Федерации и подписывается Президентом РФ.

Исполнение бюджета завершается 31 декабря с окончанием финансового года. Порядок его завершения для всех участников бюджетного процесса устанавливается Центральным банком и Министерством финансов. Завершающим этапом исполнения бюджета являются заключительные обороты, после которых составляется отчет об исполнении бюджета за год. В период заключительных оборотов операции по лицевым счетам с бюджетными средствами осуществляются до определенной даты. В последний их день осуществляется операция по перечислению средств прошлого года. 31 декабря прекращают свое действие лимиты бюджетных обязательств, и счета, которые использовались для исполнения бюджета, в 24 часа подлежат закрытию. До этого момента Федеральное казначейство обязано оплатить все принятые и подтвержденные бюджетные обязательства. Чтобы обеспечить соблюдение установленных сроков, принятие денежных обязательств после 25 декабря не допускается, а их подтверждение должно быть завершено казначейством 28 декабря. После того, как все операции по принятым денежным обязательствам завершены, остаток средств на едином бюджетном счете учитывается в доходах бюджета следующего финансового года.

Работа по составлению проекта государственного бюджета начинается задолго до начала нового бюджетного года (в ФРГ – за 6 месяцев, Японии – за 7, Франции – за 14, США – за 18, Италии – за 11 месяцев). Проект бюджета разрабатывается Министерством финансов (в США – специальным органом – Административно-бюджетным управлением при Президенте). Вначале составляется прогноз социально-экономического развития, сводный баланс финансовых ресурсов, основные направления бюджетной политики, рассчитываются контрольные цифры проекта бюджета на соответствующий период. Работа по составлению проекта бюджета продолжается подготовкой Министерством финансов директивных указаний руководителям министерств и ведомств с предложением представить к определенной дате расчет сметы расходов и доходов. При этом им сообщаются общие контрольные цифры возможных ассигнований. При составлении проекта бюджета ставятся задачи активного его воздействия на повышение эффективности экономики, обеспечения согласованности финансовых и других ресурсов с экономическими, политическими и социальными программами правительства, обеспечения безопасности страны.

Исполнение ФБ должно происходить следующим образом. Правительство, наблюдая сложившуюся, (т.е. случайную) величину доходов федерального бюджета, должно удовлетворить плановые потребности социальной сферы при условии поддержания необходимого уровня безопасности государства. Если наблюдается профицит ФБ, то часть финансовых средств переводится в Резервный фонд. Если наблюдается дефицит ФБ, то он компенсируется за счет налогов, займов и финансовых резервов. Неизрасходованные остатки бюджетных средств текущего года передаются на счета следующего года.

К сожалению, прогнозы центральных органов управления экономикой и реальные показатели развития экономики значительно расходятся. До сих пор Минфин не опубликовал конструктивной методики планирования ФБ. Прогнозы темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП), публикуемые Минэкономки, не подкреплены публикацией расчетных алгоритмов и не доступны для обсуждения в научных журналах. Законодательное утверждение доходов федерального бюджета в виде фиксированных значений (т.е. случайных величин, зависящих, в том числе, от цены на нефть) вызывает недоумение математиков. Законодательно можно утверждать только детерминированные величины – расходы ФБ, подкрепляя это рекомендациями об источниках финансирования дефицита ФБ. В условиях открытой экономики и рыночного хозяйственного механизма исполнение (индикативно-го) плана развития не является детерминированным процессом, а является процессом управления инерционным «объектом» в условиях «помех» при нечетко определенной целевой функции.

Долгосрочное планирование

Независимо от форм собственности на средства производства и идеологических предпочтений правительств, долгосрочное планирование (до 15 лет) состоит из следующих процедур:

- формирование опорной траектории показателей социально-экономического развития страны. Обычно это – инерционный прогноз;
- внесение поправок ($u1t$) в опорную траекторию, вызванных проведением (международных, федеральных, региональных, отраслевых и т.д.) программ;
- внесение поправок ($u2t$), вызванных изменениями хозмеханизма;
- внесение поправок ($u3t$), вызванных конъюнктурой внешних рынков;
- внесение поправок ($u4t$), вызванных природными катаклизмами;
- внесение поправок ($u5t$), вызванных неустойчивостью общества;
- внесение поправок ($u6t$), вызванных оборонной необходимостью.

Возможны различные комбинации формулировок конечных целей развития и принципов отбора мероприятий, но планирование (независимо от вида хозяйственного механизма) осуществляется централизованной системой управления экономикой. Формулировка цели и формирование мероприятий (набора поправок), приводящих к ее достижению, называется стратегическим планированием. В настоящее время Правительство РФ не располагает полным комплектом плановых инструментов: модельным аппаратом, нормативным хозяйством, системой регулирования цен, перечнем прав и ответственности юридических и физических лиц, осуществляющих планирование и управление. В таких условиях никакое стратегическое планирование невозможно, а провалы в экономическом развитии становятся неизбежны.

Модель P1-4

Термин модель P1-4 [2] (после 10 лет усовершенствований) превратился в обозначение целого семейства моделей, которые, сохраняя некоторое «генетическое» (программно-информационное) единство, имеют много вариантов исполнения. Они отличаются различными вставками в алгоритм решения, который в общих чертах остается неизменным. Модель описывает динамику показателей двух контуров экономики: производственного и инвестиционного. Причем каждый из них «живет своей жизнью» тогда, когда располагаемые производственные мощности больше потребных. Траек-

тории с обратным соотношением мощностей считаются виртуальными и не рассматриваются. Процедура выравнивания мощностей еще требует дополнительной проработки. Попутно отметим, что (начиная с 2009 г.) располагаемые производственные мощности экономики России существенно больше используемых, т.е. остаются недогруженными вследствие низкого платежеспособного спроса.

Показатели производственного контура получаются в результате балансировки доходов населения (домашних хозяйств) и показателей Счета товаров и услуг (СНС) как в текущих, так и в сопоставимых ценах. Эта балансировка производится для показателей только одного (текущего) года и не зависит от прошлых результатов. Показатели инвестиционного контура (вводы ОФ, динамика ОФ), напротив, существенно зависят от показателей прошлых лет. Формально процесс балансировки показателей производственного контура можно представить в виде поиска решения следующего уравнения

$$X_t = H(X_t, Z_{1t}, U_{1t}), t = 0, 1, 2, 3, \dots T$$

где $H(*)$ – нелинейный оператор; X_t – вектор показателей производственного контура; Z_{1t} – вектор сценарных условий производственного контура; U_{1t} – вектор поправок производственного контура; $t=0$ – базисный год.

Формально процесс балансировки показателей инвестиционного контура сводится к вычислению последовательности

$$Y_{t+1} = N(Y_t, Y_{t-1}, Y_{t-2}, Z_{2t}, Z_{2t-1}, Z_{2t-2}, U_{2t}), t = 0, 1, 2, 3, \dots T$$

где $N(*)$ – линейный оператор; Y_t – вектор показателей инвестиционного контура; Z_{2t} – вектор сценарных условий инвестиционного контура. U_{2t} – вектор поправок инвестиционного контура;

Некоторые компоненты вектора Y_t зависят от X_t , что отражается в формальной записи как $Y_t = b_t * X_t$, $t = 0, 1, 2, 3, \dots T$, где b_t – квадратная матрица.

Модель Р1-4 описывает динамику средних, создавая иллюзию детерминированности экономического процесса. Реально мы имеем дело со случайным управляемым процессом. В модели Р1-4 сценарий исходных данных (рабочих гипотез) содержит около 50 показателей и полностью формируется экспертами. Все плановые (детерминированные) сценарные условия производственного и инвестиционного контура обозначим как $Z_{ot} = (Z_{1ot}, Z_{2ot})$, а поправки как $U_{ot} = (U_{1ot}, U_{2ot})$. Тогда формальное описание плановой траектории экономической динамики может быть представлено как решение операторного уравнения $\{X_{ot}, Y_{ot}\} = G(t) * (X_{ot}, Y_{ot}, Z_{ot}, U_{ot})$, $t = 0, 1, 2, 3, \dots T$, где $G(t)$ – нелинейный оператор.

Это – идеал, но в реальной жизни субъективные ошибки экспертов, колебания цен на мировых рынках, кризисные явления в мировой экономике и прочие факторы вызывают отклонения реальных значений сценарных параметров от прогнозных трендов, т.е. $Z_t = Z_{ot} + \alpha(t)$, где $\alpha(t)$ – их возмущения плановых трендов при реализации. А поэтому траекторная реализация i – го случайного процесса $\alpha_i(t)$ будет решением операторного уравнения $\{X_{it}, Y_{it}\} = G(t) * (X_{it}, Y_{it}, U_{ot}, Z_{ot} + \alpha_i(t))$, $t = 0, 1, 2, 3, \dots T$

При этом доходы федерального бюджета (DH_t) являются функцией вектора $\{X_t, Y_t\}$. Будем различать плановые доходы DH_{ot} и доходы, соответствующие реализации i – го случайного процесса, которые обозначим DH_{it} , где $t = 0, 1, 2, 3, \dots T$. Зная, что исполнение плана будет происходить в условиях помех, можно либо выбирать заранее (некоторое оптимальное) значение U_{ot} , либо корректировать его по траектории. При этом эксперты (используя официальную статистическую отчетность) не всегда могут выявить истинные тренды параметров, относительно которых появляются «помехи». Тогда появляются варианты трендов, соответственно, варианты сценариев и прогнозов. Чтобы принимать решения в условиях неопределенности и «помех» необходимы специальные методы, которые уже не укладываются в привычную логику административной деятельности Правительства. Необходи-

дим новый подход, в рамках которого можно будет реализовать уже принятый план в условиях «помех».

Процедура имитации

К сожалению, пока нет публикаций, где бы обсуждался алгоритм исполнения ФБ с учетом показателей осредненной экономической динамики и «помех». Комбинацию процедуры имитации исполнения федерального бюджета и модели воспроизводства ВВП России будем называть модельным комплексом (МК). Примем следующие рабочие гипотезы для МК.

1. *Процесс исполнения ФБ* протекает в рамках системы индикативного планирования с тактовым периодом в один год и горизонтом планирования в 15 лет. Правительство наблюдает доходы ФБ, финансовые резервы, состояние исполнения региональных бюджетов, общую ситуацию в стране и мире, после чего принимает решение о компенсации дефицита ФБ либо о направлении дополнительных денежных средств в Резервный Фонд.

2. *Расходы ФБ* рассчитываются в текущих ценах, но инфляция вызывает снижение реальных доходов населения и государства. В модели этот аспект учитывается в виде рабочей гипотезы об инфляционном фоне для 15-летнего прогноза развития экономики. Будем различать реальные и плановые расходы ФБ. Плановые расходы ФБ являются исходными данными (экзогенными параметрами) для МК и формируются Правительством и Парламентом, исходя из стратегических целей государства. Реальные расходы получаются при воздействии «помех». Сохранение плановых величин расходов на социальную сферу, экономику и безопасность страны (оборона и внутренняя устойчивость) необходимо, поскольку они являются «публичными обязательствами» Правительства. Но когда эти плановые величины расходов не удается сохранить, реальные расходы ФБ сокращаются. Очевидно, величина *реальных расходов* (RH) зависит от резервов, обязательств федерального бюджета и управления Ut.

3. *Динамика финансовых резервов ФБ.*

$$FR_t = kt \cdot FR_{t-1} + DH_t - RH_t + WEZ_t + WUZ_t, FR_t > ^\wedge FR_t, \quad (1)$$

где FR_{t-1} – финансовые резервы ФБ в начале года t ; FR_t – финансовые резервы ФБ в конце года t ; $^\wedge FR_t$ – минимально допустимая величина финансовых резервов; kt – коэффициент капитализации финансовых резервов ФБ; DH_t – доходы ФБ в течение года t ; RH_t – расходы ФБ в течение года t ; WEZ_t – внешние заимствования в течение года t (переведенные в рубли); WUZ_t – внутренние заимствования в течение года t .

Экономический смысл выражения (1) в том, что любое превышение доходов над расходами будет превращено в финансовые резервы федерального бюджета. Условие $FR_t > ^\wedge FR_t$ необходимо для того, чтобы Правительство не превратилось в банкрота. В коэффициенте капитализации резервов отражается изменение стоимости резервов, вызванное как инфляцией, так и другими факторами. К финансовым резервам ФБ относятся активы:

- Банка России,
- целевого бюджетного фонда,
- резервного фонда Президента РФ,
- резервного фонда председателя Правительства РФ,
- фонда финансовой поддержки субъектов РФ,
- резервного фонда РФ,
- фонда национального благосостояния,
- золотовалютного резерва страны.

Ресурсы государственных внебюджетных фондов (пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, фонд социального страхования) имеют самостоятельные источники и расходную часть и в соотношении (1) не учитываются.

4. Дефицит федерального бюджета

$$\text{def BJt} = \text{RHt} - \text{DHt}, t=0,1,2,3, \dots T \quad (2)$$

В дальнейших рассуждениях, если $\text{DHt} > \text{RHt}$, табличная величина дефицита полагается равной нулю.

Внутренние источники покрытия дефицита [1]: государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ, кредиты отечественных кредитных организаций, кредиты иностранных кредитных организаций в валюте РФ, изменение остатков счетов на счетах по учету средств бюджета, иные источники внутреннего финансирования дефицита бюджета. Внешние источники покрытия дефицита: государственные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, кредиты иностранных государств, включая целевые кредиты (заимствования), кредиты международных финансовых организаций, кредиты иных субъектов международного права и иностранных юридических лиц, кредиты отечественных кредитных организаций в иностранной валюте, иные источники внешнего финансирования дефицита бюджета.

5. Государственный внутренний долг.

$$\text{ZDUt} = k1t * \text{ZDUt-1} + \text{WUZt} - \text{PUt}, \text{ZDUt} < \text{^ZDUt}, t=0,1,2,3, \dots T \quad (3)$$

где ZDUt-1 – внутренняя задолженность в начале года t ; ZDUt – внутренняя задолженность в конце года t ; ^ZDUt – законодательный предел внутреннего долга; $k1t$ – коэффициент процентного роста внутренней задолженности; WUZt – внутренние заимствования в течение года t ; PUt – платежи по внутренней задолженности в течение года t ;

7. Государственный внешний долг.

$$\text{ZDEt} = k2t * \text{ZDEt-1} + \text{WEZt} - \text{PEt}, \text{ZDEt} < \text{^ZDEt}, t=0,1,2,3, \dots T \quad (4)$$

где ZDEt-1 – внешняя задолженность в начале года t ; ZDEt – внешняя задолженность в конце года t ; ^ZDEt – законодательный предел внешнего долга; $k2t$ – коэффициент процентного роста внешней задолженности; WEZt – внешние заимствования в течение года t ; PEt – платежи по внешней задолженности в течение года t .

Поскольку динамика финансовых резервов ФБ исчисляется в рублях, величина WEZt должна отражать рублевый эквивалент заимствований в иностранной валюте. Соответственно и PEt – тоже рублевый эквивалент платежей по внешней задолженности. Таким образом, величина внешнего долга будет колебаться в зависимости от колебаний курсов валют, в которых номинируются наши займы.

8. Доходы федерального бюджета моделируются эконометрической функцией двух переменных (экспорт, валовая прибыль) и случайной величиной, отражающей влияние прочих факторов.

$$\text{DHt} = a * \text{EXt} + b * \text{WPRT} + c + \beta(t), \quad (5)$$

где a, b, c – коэффициенты регрессии; EXt – экспорт; WPRT – валовая прибыль экономики и смешанные доходы; $\beta(t)$ – случайный процесс, отражающий изменение налогооблагаемой базы, структуры налогов и других факторов.

Доходами федерального бюджета считаются *налоговые доходы*: налог на добавленную стоимость, акцизы, единый социальный налог, налог на прибыль организаций, налог на добычу полезных ископаемых, налог на наследование или дарение, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов, налог на доходы физических лиц, государственная пошлина; *неналоговые доходы*: доходы от использования, продажи или другого возмездного отчуждения имущества, находящегося в федеральной собственности, доходы от платных услуг, оказываемых соответствующими органами власти, а также бюджетными учреждениями, штрафы, конфискации, компенсации и иные суммы принудительного изъятия, иные неналоговые доходы (прибыль ЦБ РФ, доходы от внешнеэкономической деятельности, доходы от реализации государственных запасов и резервов); *безвозмездные поступления*. Средства финансирования бюджетного дефицита к доходам ФБ не относятся [3].

9. *Плановые расходы ФБ (PLt)* имеют три составляющие

$$RBJot = CBJot + PUot + PEot, t=0,1,2,3, \dots T \quad (6)$$

где CBJot – расходы ФБ по статьям бюджетного классификатора; PUot – платежи по внутренней задолженности в течение года t; PEot платежи по внешней задолженности в течение года t.

Платежи по внешней и внутренней задолженности включают как ее погашение, так и выплату процентов.

Бюджетный классификатор имеет следующие статьи расходов. 1. Общегосударственные вопросы. 2. Национальная оборона. 3. Национальная безопасность и правоохранительная деятельность. 4. Национальная экономика. 5. Жилищно-коммунальное хозяйство. 6. Охрана окружающей среды. 7. Образование. 8. Культура, кинематография, средства массовой информации. 9. Социальная политика. 10. Межбюджетные трансферты.

На первом этапе развития МК мы не будем касаться:

- оценок темпов роста реальных затрат по статьям, поскольку для этого необходимо знание дефляторов каждой статьи, которые официально не публикуются;
- учета выгоды отечественных и иностранных кредитов;
- оптимизации форм хранения капитала;
- влияния валютного курса на эффективность БП;
- влияния инфляционного фона на эффективность БП.

10. *Реальные расходы ФБ* складываются под воздействием факторов i-го случайного процесса и вычисляются как

$$RBJit = CBJit + PUit + PEit, t=0,1,2,3, \dots T \quad (7)$$

После того как Правительство получает оценку реальных расходов, оно решает в какой пропорции изменять составляющие плановых расходов.

11. *Формулировка задачи управление БП.*

Правительство должно стремиться к тому, чтобы суммарная величина дефицита ФБ за плановый период была минимальной. Но это не всегда удастся в силу воздействия «помех» и ограниченности финансовых резервов. Поэтому оно должно выбирать величины FR_t , WEZ_t , WUZ_t , PLU_t , PLE_t (которые зависят от управляемых параметров – U) с учетом уже свершившихся и предполагаемых «помех» таким образом, чтобы найти

$$\min_{(u)} \sum_{(t=1,15)} M[\text{def BJit}]^2 \quad (8)$$

с учетом ограничений (1) – (7), где M – символ математического ожидания.

Обратим внимание на ряд технических обстоятельств. Если для оценки математического ожидания будет проводиться вычислительный эксперимент, где воспроизводятся «помехи», а эксперименты (имитирующие деятельность Правительства) вручную назначают управляющие параметры, то он будет длиться около года. Поэтому необходимо найти формальный «закон управления», который бы позволял производить большое количество имитаций за разумное время. Многократная имитация выбора управляющих параметров с учетом ограничений и «помех» позволит найти число событий (оценку вероятности), где для всех i будет выполнено условие

$$\sum_{(t=1,15)} [\text{def BJit}]^2 < \delta.$$

Вероятность этого события в дальнейшем будем обозначать $P(\delta)$. Очевидно, чем меньше плановые расходы, тем больше вероятность парирования «помех» накопленными резервами, а чем больше плановые расходы, тем меньше вероятность их достижения. Но обстоятельства требуют от Правительства непрерывного увеличения расходов ФБ, что приводит к хроническому дефициту ФБ и возникновению череды займов, которые могут кончиться дефолтом. Поэтому Правительству необхо-

димо знание всех возможных ситуаций, т.е. получение обобщенной характеристики бюджетного процесса

$$P(\delta, S), \text{ где } S = \sum_{t=1,15} RBJot ,$$

которую назовем обобщенной характеристикой бюджетного процесса. Меняя величину S , мы будем получать различные P . При сравнительно малых значениях S величина P будет близка к единице. Но с возрастанием S , величина P будет уменьшаться. S – искушение, а $(1-P)$ – риск. Где остановиться в этой азартной игре, решает Правительство. На интуитивном уровне зависимость $P(\delta, S)$ известна любому министру финансов, но только Правительство США имеет систему моделей социально-экономического развития страны и алгоритм формирования оптимального бюджета.

Безусловно, нам необходим объективный инструмент формирования ФБ в свете проблем, которые стоят перед народным хозяйством России, и непрерывных споров о том, как их лучше решать. Безусловно, время одиноких исследователей закончилось и необходима организация, имеющая все полномочия и допуск ко всей необходимой информации, чтобы создать реально функционирующий МК. Мы серьезно отстали от США и потребуются значительные усилия (РАН, Парламента и Правительства), чтобы создать «компас» в мире финансов.

Библиографический список

1. Акпёров, И. Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учеб. пособ. / И. Г. Акпёров. – М. : КНОРУС, 2009. – 640 с. – ISBN 975-5-85971-849-8.
2. Антипов, В. И. Макроэкономика России. Формальное описание. Модели. Система управления / В. И. Антипов. – LAP LAMBERT Academic Pablishin GmbH & Co.KG, 2011. – 155с. – ISBN 978-3-8454-4293-8.
3. Парыгина, В. А. Бюджетная система России : учебник / В. А. Парыгина [и др.]. – М. : Эксмо, 2006. – 752 с. – ISBN 5-699-14326-2.

УДК 658.155;005.52

Ю.В. Воронцова

С.В. Чиняева

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЗАТРАТ НА ЭКОНОМИКУ ОРГАНИЗАЦИИ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается влияние одного из самых важных показателей деятельности организации – себестоимости продукта – на безопасность ее функционирования. Рассмотрены возможности обеспечения экономической безопасности организации (ЭБО) через формирование эффективной системы мониторинга выделенных показателей ЭБО. Представлено исследование механизмов, позволяющих очертить контур ЭБО через систему взаимосвязанных и взаимозависимых показателей деятельности организации. Представлена возможность использования для этой цели контура предельно допустимых затрат (КПДЗ). Рассмотрена возможность формирования стратегии экономической безопасности на базе сформированной ценовой стратегии организации. В статье также рассматриваются эффективный мониторинг затрат, экспертное оценивание коэффициента инновационности продукта, производимого организацией, а также контроль большого количества разнообразных и сложных показателей, влияющих на их формирование, как гарантия безопасного управления организацией.

Ключевые слова: комбинации показателей, порог рентабельности, предельно допустимые затраты, стратегия экономической безопасности, уровни экономической безопасности, ценовая стратегия.

Yulia Vorontsova

Sofya Chinyaeva

INFLUENCE OF THE COST LEVEL ON ECONOMY OF THE ORGANIZATION AND SAFETY OF ITS FUNCTIONING

Annotation. In the article influence of one of the most important indicators of organization activity – product cost – on safety of its functioning is considered. The possibilities of ensuring the economic safety of the organization (ESO) through forming of effective system of monitoring of the allocated ESO indicators are considered. Research of the mechanisms allowing to outline ESO contour through system of interconnected and interdependent indicators of organization activity is provided. The possibility of use for this purpose of the contour of maximum permissible costs (CMPC) is provided. The possibility of forming of strategy of economic safety based on the created price strategy of the organization is considered. In article effective monitoring of costs, expert estimation of coefficient of innovation of the product made by the organization and also control of a large number of the various and difficult indicators influencing their forming as a guarantee of safe management of the organization is also considered.

Keywords: combinations of indicators, profitability threshold, maximum permissible costs, strategy of economic safety, levels of economic safety, price strategy.

В период формирующихся во внешней среде изменений становится актуальным формирование эффективного механизма управления экономической безопасностью организации (ЭБО), основанного на отслеживании показателей его составляющих. Одним из них является себестоимость выпускаемого организацией продукта, который является определяющим показателем, так как напрямую влияет на результат ее деятельности. Экономическая безопасность во многом будет обеспечиваться внутренней самооценкой организации, направленной на защиту своих производственных функций посредством создания эффективной системы мониторинга показателей ЭБО через установление их предельно допустимых границ, очерченных на базе контура предельно допустимых показателей. Данный механизм является модификацией контура предельно допустимых затрат, который позволяет без сложных аналитических расчетов отслеживать изменение величин показателей затрат организа-

ции в режиме реального времени. Поэтому авторами «затраты» выделены как один из факторов, влияющих на экономическую безопасность организации, и определено их влияние на ЭБО.

Затраты организации сопровождают все аспекты ее деятельности: создание продукта (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг), внереализационную, операционную, коммерческую, управленческую деятельность, реализацию продукта, разработку новых продуктов, начиная с момента их проектирования до внедрения проекта и т.д. Эти затраты осуществляются с целью получения дохода организации в настоящем или ближайшем обозримом будущем. Произведенные организацией затраты признаются расходами, включаемыми в себестоимость продукта, или корректирующими финансовые результаты деятельности организации (налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль). Затраты включают широкий спектр используемых организацией ресурсов – трудовых, финансовых, материальных, информационных, интеллектуальных и др., правильность регламентации и учета которых в процессе планирования потребности и потребления при создании продукта обуславливает в конечном счете эффективность деятельности организации, ее прибыльность, рентабельность (в целом организации и отдельных продуктов). Произведенные организацией затраты возмещаются за счет выручки в каждом цикле создания продукта: возмещаются расходы на приобретение сырья, материалов (основных и вспомогательных); полуфабрикатов, получаемых со стороны; комплектующих изделий; средства, расходуемые на оплату труда и взносы во внебюджетные фонды; топливо и энергию со стороны; износ основных средств и нематериальных активов организации, расходы на реализацию создаваемых продуктов (реклама, презентации и т.д.). Вышесказанное обуславливает необходимость особого внимания к процедурам формирования затрат как связанных в целом с деятельностью организации, так и с созданием отдельных конкретных продуктов или их составляющих, то есть актуализируется проблема управления составом затрат, их уровнем, структурой и т.п., что особенно актуально в условиях расширения мирового экономического пространства и модификации рыночных отношений [3].

В деятельности организации категория себестоимости продукции (работ, услуг) занимает существенное место и играет одну из ведущих ролей, поскольку либо напрямую, либо опосредованно связана с большинством показателей хозяйственной деятельности. Очень ярко и наглядно это иллюстрируется взаимосвязью показателей в матрицах профессора М.Н. Демченко, несомненным достоинством которых является их комплексность и иерархичность. Несмотря на то, что в матрицах характеристики процесса создания продукта отражаются в статике (не учитывается изменение незавершенного производства, запасов продукции, материальных ценностей на складе и т.д.), использование этих матриц позволяет установить взаимосвязи показателей и проследить логику их формирования, что значительно облегчает и упорядочивает работу с десятками, а то и с сотнями показателей экономической, финансовой, хозяйственной и др. деятельности организации. При использовании одного из подходов к установлению взаимосвязей деятельности организации можно получить состав показателей и их статичные взаимосвязи. Показатели могут выражаться в стоимостных, трудовых или натуральных измерителях. Эта матричная модель в символьном выражении отражает идею взаимосвязи и взаимозависимости показателей и может рассматриваться в качестве виртуальной. Конкретные количественные характеристики в виртуальной модели позволяют описать реальное положение организации в экономическом пространстве: эффективность использования ресурсов, рациональность организации труда и производства продукта и т.п. Однако, показатели, определяющие ЭБО, остаются «за скобками», так как не могут быть включены в такую матричную модель напрямую. Работа с количественными характеристиками матрицы позволяет не только оценить текущие затраты, но и, сопоставив динамику их изменения, сделать выводы об эффективности системы управления затратами в целом или только деятельности по управлению затратами. Интенсивность использования отдельных элементов производства зависит от состояния внешней и внутренней сре-

ды, возможностей организации обеспечить свою потребность в ресурсах, квалификации, способностей и компетентности персонала, используемых технологий, организации труда и производства и др. [4]. Эффективный мониторинг затрат, экспертное оценивание коэффициента инновационности продукта, производимого организацией, а также контроль большого количества разнообразных и сложных показателей, влияющих на их формирование, являются гарантией безопасного управления организацией.

Формирование цены продукта организации также будет зависеть от нескольких важных критериев: доступности информации и прозрачности формирования затрат с учетом их изменений во времени, знаний и опыта в сфере оценивания уровня и вероятности событий, влияющих на цены; представление о трудоемкости применения различных методов, а также возможности применения компьютерных программ для определения коридора цен и затрат и др., а также формирования «контура ЭБО». Кроме того, цена является основным фактором, влияющим на конечные показатели деятельности организации, и имеет определяющее значение при определении эффективности инвестиционного проекта. Данный анализ дополняется определением порога рентабельности или точки безубыточности. В рамках анализа этой критической точки также можно определить уровень безопасности для установленных параметров затрат и результатов ЭБО. Порог рентабельности помогает выявить основные соотношения в системе «затраты – производство – результаты – экономическая безопасность». В этой связи важно использовать расчеты условно-переменных и условно-постоянных затрат, а также формулу определения цен на конкретные продукты с учетом маржинального дохода, характеризующего объемы продаж и прибыли [1].

Для оценки эффективности инвестиционного проекта важное значение имеет уровень безопасности организации. Он позволяет оценить возможность снижения запланированной выручки без риска убытков. Границы области безопасности определяются с помощью порога рентабельности в абсолютных и относительных единицах измерения. При анализе порога рентабельности в направлении определения уровней безопасности можно определить критические значения предельно-допустимых уровней рассматриваемых базовых переменных. Наиболее чувствительными к изменениям являются отпускные цены и условно-переменные затраты. Поэтому данные показатели анализируются также как предельные значения, которые необходимы для определения уровня безопасности при реализации инвестиционного проекта.

Уровни безопасности могут использоваться в различных комбинациях показателей деятельности организации, для их дальнейшей увязки в контур и на этой основе определения границ эффективного функционирования организации. Реальные показатели ЭБО, оцененные по их положению в контуре, практически мгновенно покажут уровень защищенности организации, а устойчивая динамика их движения к границам контура (минимальной или максимальной) будет определять формирующуюся негативную тенденцию реального уровня экономической защищенности. Таким образом, резко снизятся ресурсные затраты на мониторинг ЭБО и управление этим процессом, так как основные расчеты будут связаны только с установлением предельных значений уровней экономической безопасности (формирование стратегии экономической безопасности – см. рис. 1).

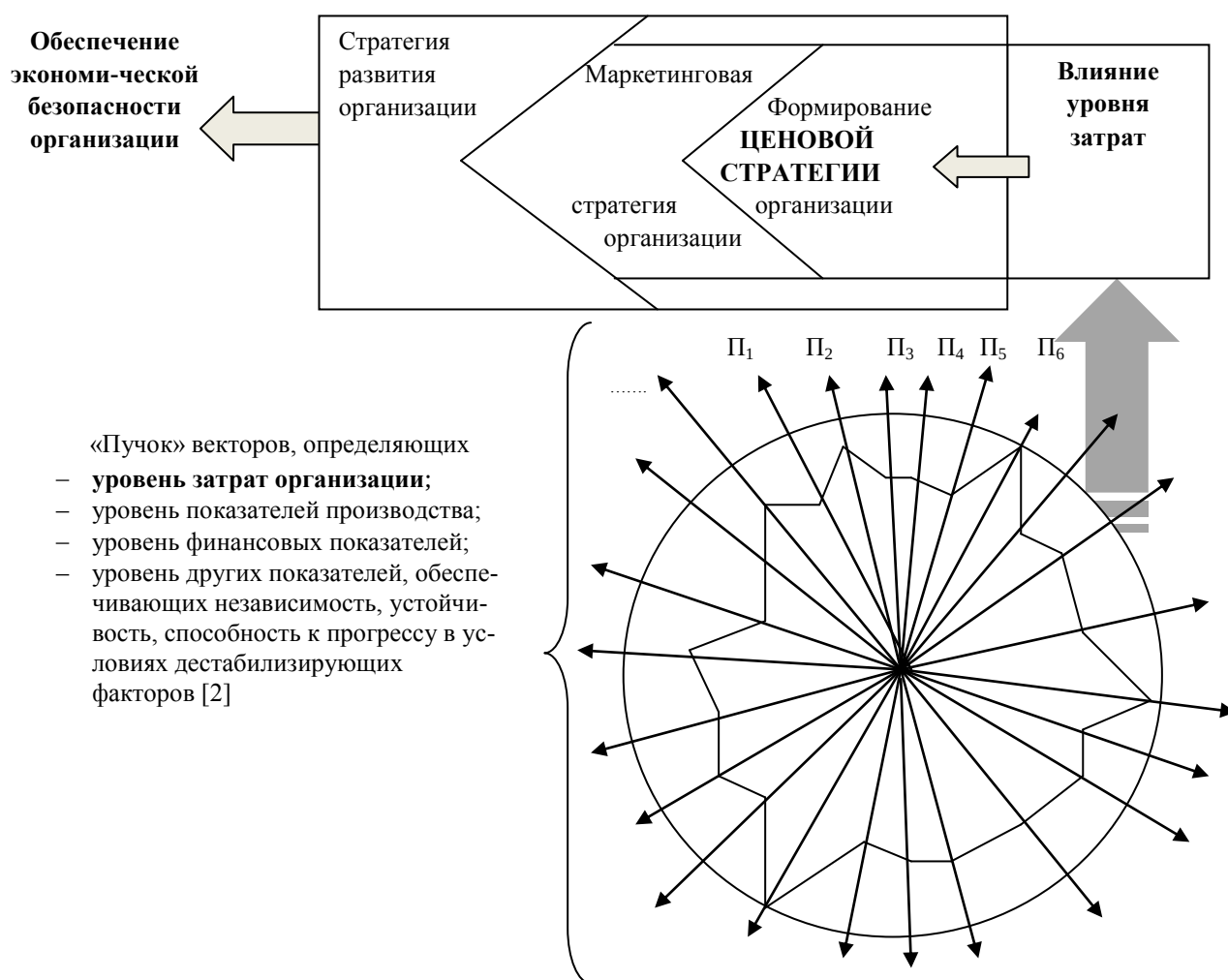


Рис. 1 Обеспечение экономической безопасности организации

Библиографический список

1. Воронцова, Ю. В. Ценообразование в современном бизнесе : учеб. пособ. / Ю. В. Воронцова. – М. : Спутник+, 2014. – 100 с. – ISBN 978-5-9973-3143-6.
2. Межевов, А. Д. Методические вопросы оценки угроз стабильности организации в промышленности / А. Д. Межевов // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института); Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – № 2. – С. 137–141.
3. Юрченко, Т. И. Управление доходами и затратами организации: теория и практика / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 11. – С. 164–174.
4. Юрченко, Т. И. Управление затратами в организации : монография / Т. И. Юрченко, Ю. В. Воронцова. – М. : ИД ГУУ, 2016. – 247 с. – ISBN 978-5-215-02806-3.

УДК 657

О.В. Коваленко

РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ И СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к повышению результативности бюджетного контроля в сфере экологии природопользования, проведен анализ бюджетного контроля затрат, даны предложения по организации внутреннего план-фактного анализ-контроля. Проанализировано развитие принципов и способов бюджетного контроля, как совокупности методов и процедур выявления сохранности активов, сверки плановых и фактических данных по оценке эффективности бизнес-процессов, обеспечивающих разумную уверенность по достижению целей экологизации производства, с целью формирования системы, способствующей своевременному выявлению и устранению отклонений количественных и качественных параметров бизнес-процессов от норм сертифицированного природопользования.

Ключевые слова: экологическая безопасность, бюджетный контроль в сфере экологии природопользования.

Oleg Kovalenko

THE DEVELOPMENT OF THE PRINCIPLES AND WAYS OF INCREASING THE EFFECTIVENESS OF BUDGETARY CONTROL IN THE SPHERE OF ECOLOGY OF NATURE

Annotation. The article describes the main approaches to improving the effectiveness of budget control in the sphere of natural resource use ecology, the analysis of the budget cost control, the proposal on organization of the internal plan-fact analysis-monitoring the development of the principles and methods of budgetary control, as the aggregate of methods and procedures for identifying safeguarding of assets, reconciliation of planned and actual data to assess the effectiveness of business processes providing reasonable assurance to achieve the goals of cleaner production with the aim of forming a system capable of timely detection and elimination of deviations of the quantitative and qualitative parameters of business processes from the rules in the certified environmental management.

Keywords: environmental safety, budget control, environmental sciences.

В российских нормативных актах определение термина «система бюджетного контроля» приводится в некоторых аудиторских стандартах. Система внутреннего контроля – это процесс, организуемый руководством природопользователя, методическая часть которого готовится совместно бухгалтерией и финансовым отделом, утверждается собственниками. Общепризнанным стандартом в области построения системы внутреннего контроля является Концепция бюджетного контроля, сформулированная американской некоммерческой организацией COSO [12]. С одной стороны, Концепция помогает природопользователям соблюдать требования разных государственных регуляторов в отношении принципов и методов бюджетного контроля, с другой – она полезна для реализации целей управления всеми видами бизнес-процессов, включая реализацию природоохранных проектов. В настоящее время Концепция COSO применяется крупными российскими природопользователями. По содержанию это объемный документ, раскрывающий информацию по построению системы внутреннего контроля, ее развитию и совершенствованию методов проверок, составления заключений и рекомендаций для руководства природопользователей. Рекомендации Концепции COSO реализуют три принципа контрольных действий в разрезе пяти элементов. Первый принцип – система внутрен-

него контроля – это не самоцель, она нужна для того, чтобы организация действовала эффективно и достигала поставленных целей (определенных объемов производства, продаж и так далее). Второй – даже идеальная система внутреннего контроля не панацея от всех проблем. И третий принцип – система внутреннего контроля должна быстро подстраиваться к изменяющимся условиям деятельности организации.

Природопользователи на корпоративном уровне управления и хозяйствования обязаны создавать приемлемые для специфики их деятельности системы бюджетного контроля, целью которых является проверка соответствия качества производственной деятельности природоохранным нормам и исполнение фискальных обязательств в сфере природопользования и экологии. Следовательно, рекомендации Концепции COSO для них следует рассматривать исключительно в качестве принципиальной концепции формирования собственной системы бюджетного контроля, органично сочетаемой с системой бюджетирования. Следует особо подчеркнуть, что многими учеными [1; 3; 8; 9; 10] и практиками система бюджетирования характеризуется как совокупность аналитико-контрольных процедур установления соответствия между плановыми и фактическими показателями производственно-технической, технологической, продуктовой, экономической, финансовой, налоговой, социальной, страховой, экологической, инфраструктурной и иных видов деятельности природопользователей. Нами полностью поддерживается такая методологическая характеристика системы бюджетирования, в которой внутренний контроль является инструментом проверки всех план-фактных показателей.

Внутренний план-фактный анализ-контроль (для краткости – бюджетный контроль) осуществляется в разрезе совершенных фактов хозяйственной жизни экологически сертифицированных природопользователей, а для тех, чья отчетность в сфере устойчивого развития подпадает по законодательству под обязательный аудит (НК «Роснефть»), проверяется практика ведения бухгалтерского учета в целом и отдельно по счетам учета экорасходов и экообязательств (оценочных и условных) и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с законодательными предписаниями (общими и специальными) [2; 5; 7]. Средства бюджетного контроля следует определить как совокупность методов и процедур выявления сохранности активов, сверки плановых и фактических данных по оценке эффективности бизнес-процессов, обеспечивающих разумную уверенность по достижению целей экологизации производства, включая оценку деятельности специалистов контрольных служб, разделение их обязанностей, разграничение прав доступа к проверяемым объектам и процессам (согласование, утверждение содержания операций и способов их документирования), авторизация виновных при выявлении нарушений конкретных нормативов природопользования и применение соответствующих мер персональной или групповой ответственности. Создание системы бюджетного контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности управления хозяйственной деятельности – не самоцель природопользователя. Его цель – формирование системы, способствующей своевременному выявлению и устранению отклонений количественных и качественных параметров бизнес-процессов от норм сертифицированного природопользования.

Одной из принципиальных характеристик результативного бюджетного контроля – наличие исследовательских анализ-контрольных процедур, позволяющих выявить на основе информации, зафиксированной в учете и отчетности, а также в Сводном мастер-бюджете, причин отклонений принятой природопользователем стратегии устойчивого развития от результатов тактических решений в этой области. Иными словами, результативное функционирование корпоративной системы бюджетного контроля предполагает, прежде всего, наличие адекватных поставленным целям показателей, идентифицированных из массива данных первичных учетных документов, учетных регистров, разной отчетности, системы бюджетирования, показывающих в комплексе соотношение затрат и результатов реализации природоохранных проектов. Результативными следует считать те контрольные про-

цедуры, которые при проверках содержания учетно-аналитических документов и отчетности показывают явные просчеты и ошибки принятых решений, помимо прочего, и в сфере экологии природопользования. Процедуры бюджетного контроля представляют собой экономически целесообразные и актуальные действия по минимизации рисков, влияющих на достижение экономическим субъектом целей эффективности бизнеса, включая реализацию социальных программ и экологически сертифицированного природопользования. Состав и содержание таких процедур показаны на рисунке 1.

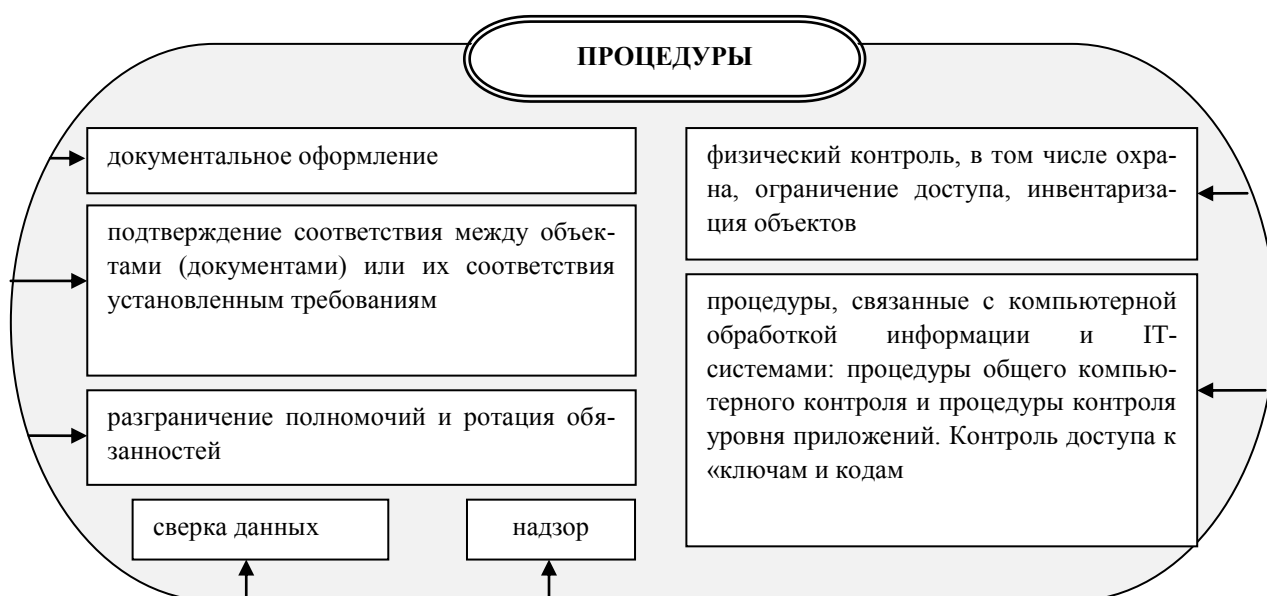


Рис. 1 Содержание процедур бюджетного контроля природопользователя

Как справедливо полагает Б. Н. Соколов, «функционирование системы бюджетного контроля будет более результативным, если в процессе работы контролеров будут соблюдаться следующие основные принципы:

1) ответственности – каждый субъект контроля за ненадлежащее выполнение контрольных функций, предусмотренных должностными обязанностями, должен нести экономическую и (или) дисциплинарную ответственность;

2) сбалансированности – субъекту контроля нельзя поручать выполнение функций, не обеспеченных соответствующими организационными (приказ, распоряжение) и техническими (программы, счетные и мерные устройства) средствами для их надлежащего исполнения;

3) своевременного сообщения о выявленных существенных отклонениях – информация о них должна быть оперативно доведена до лиц, непосредственно принимающих решения по данным отклонениям;

4) соответствия контролирующей и контролируемой систем – степень сложности системы контроля хозяйствующего субъекта должна в каждый конкретный момент времени соответствовать степени масштабности и сложности его бизнеса;

5) постоянства – система контроля должна действовать на постоянной основе, что позволит своевременно выявлять отклонения от плановых заданий и норм;

6) комплексности – весь комплекс объектов контроля в хозяйствующем субъекте должен быть охвачен различными формами в зависимости от уровня риска;

7) распределения обязанностей – функции работников аппарата управления распределяются между ними таким образом, чтобы выполнялись требования к формированию контрольной среды» [11].

Несмотря на то, что организация мероприятий бюджетного контроля сама по себе не гарантирует автоматического достижения целей, ее отсутствие или игнорирование вышеуказанных принципов создает больше возможностей для совершения ошибок или их необнаружения. Создавая систему бюджетного контроля, руководство природопользователя также должно придерживаться проверенного практикой правила избегать действий, которые могут неумышленно создавать для контролеров стимулы или соблазн сокрытия нарушений. Кроме того, проведение контрольных мероприятий должно базироваться на совокупности очевидных постулатов: первое – чрезмерный акцент на достижении явно недостижимых показателей или других операционных результатов, особенно имеющих краткосрочный характер и игнорирующих более долговременные риски, подтверждают факт безответственности руководства группы контроля; второе – использование схем вознаграждения контролеров, чрезмерно ориентированных на краткосрочные показатели при том, когда их обязанности распределены неэффективно, создает возможности для нарушений ресурсопотребления и экологии, а, следовательно, приводит к недостоверной отчетной информации природопользователя; третье – излишне мягкие или, напротив, строгие наказания за нарушения и злоупотребления в сфере экологически надежного природопользования провоцируют контролеров или к невнимательности проверяемых показателей, или же к так называемым искусственным придирам.

«Снятие» и обработка сведений о затратах на обеспечение экологически безопасного природопользования из названных выше информационных источников обязательны для последующей оценки результативности показателей деятельности природопользователя реализуемой внутрикорпоративной стратегии развития. Такого рода концентрация информации в одном документе природопользователя («Стратегия экономического развития» со всеми включениями: финансовая, налоговая, инвестиционная, социальная, экологообеспечительная и др.) требует, прежде всего, четкой градации экорасходов по определенным классификационными признаками. В систему информационного обеспечения деятельности службы бюджетного контроля природопользователя по охране окружающей природной среды входят документируемые количественные показатели о ресурсах; агентах, загрязняющих среду; объемах загрязнений; об источниках загрязнения; о санитарном состоянии окружающей среды и т.п. Содержащаяся в данном пакете документов информация в достаточном объеме отражает количество и качество веществ, загрязняющих землю, водоемы и атмосферу.

Проведенное исследование позволило выявить ряд затруднений с проведением контроля за качеством заполняемых бухгалтерами документов. Основная трудность связана с многочисленностью показателей эксплуатации окружающей природной среды, которые разделяются на показатели прямого и косвенного свойства. Если по контролю за параметрами прямых показателей (количество выбросов в атмосферу, кубометры загрязненных сливов и др.) имеются методические разработки, то по контролю за косвенными показателями таковых не существует. Отсутствуют однозначные характеристики состава и предметных видов таких показателей. Само понятие «косвенный показатель воздействия на окружающую природную среду» подвергается критике по разным причинам. Многие ученые утверждают, что нет ничего косвенного, что связано с измерением угрозы природной среде и находящимся в ней индивидуумам. Вся совокупность показателей экологии природопользования должна быть объектом бюджетного контроля хозяйствующего субъекта.

Главная цель бюджетного контроля в сфере экологии среды и природопользования многогранна. Во-первых, это своевременное выявление внешних и внутренних экстерналий, предопределяемых промышленным освоением природных ресурсов и вызванным им загрязнением окружающей среды. Во-вторых, это аккумулирование из специализированных субсчетов бухгалтерского учета и

системы бюджетирования актуальной информации об ущербе экологии природной среды, расходах (капитализируемых и текущих) по его минимизации и предотвращению в перспективе. В-третьих, это определение причин ущерба экологии среды и следствий, виновных лиц, оценка экономических потерь. В-четвертых, это разработка на основе такой информации инициатив в адрес руководящего состава природопользователя комплекса мероприятий в сфере его природоохранной деятельности.

Как свидетельствуют результаты проведенного нами исследования, решение вышеперечисленных задач сопряжено с трудностями методического свойства, поскольку все контрольные проверки проводятся специалистами отделов (департаментов) согласно типовым рекомендациям, выработанным COSO, недостаточно учитывающим национальные реалии хозяйствования в сфере природопользования. На наш взгляд, принципы бюджетного контроля могут быть типовыми, однако, методики проверок должны быть сориентированы на отраслевую специфику хозяйствования природопользователя, масштаб его бизнеса, наличие или отсутствие доли государственной собственности в структуре капитала, финансовую модель управления, учетную политику для финансовых, налоговых и управленческих целей. Трудности решения таких задач сопряжены и с недостатками выявления оценки ущерба, нанесенного природной среде промышленным освоением и переработкой природных ресурсов. В специализированной литературе до настоящего времени приводятся разные способы выявления такого ущерба и соответственно разные методики контрольных проверок его соответствия принятым в законодательстве нормам.

Для обеспечения сохранности и преемственности информации о результатах проведенных контрольных проверок, создания условий для оперативного анализа полученных данных бюджетного контроля, специалисты службы бюджетного контроля обязаны вести учет и хранение результатов контрольных проверок в соответствии с требованиями Положения Компании «Порядок проведения бюджетного контроля за состоянием промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды» и иметь доступ к дальнейшей обработке и анализу результатов контрольных проверок всех заинтересованных сторон (инвесторы, банки, страховые компании и др.). При установлении в ходе проверок нарушений и несоответствий установленным нормативам экологической безопасности производственных процессов, технологи и организации труда принимают решения об оперативном устранении обнаруженного несоответствия (коррекции, смягчении оказанных несоответствиями воздействий). Принятие таких решений возлагается на компетентных работников, выявивших несоответствия, руководителей бизнес-структур и руководство структурных подразделений. Коррекция направлена непосредственно на результат деятельности для приведения этого результата в соответствие с нормативными требованиями (официальными и локальными). Сроки выполнения коррекции устанавливаются руководителями служб бюджетного контроля в конкретных структурных подразделениях, где было выявлено несоответствие. В тех случаях, когда отклонения от нормативов могут повлечь ущерб окружающей производственной или природной среде, здоровью людей, то нарушение подлежит немедленному устранению, даже при отсутствии необходимого финансирования. Расходы на эти цели покрываются за счет нераспределенной прибыли (счет 84). Поскольку такая прибыль определяется после сдачи годовой отчетности, источником финансирования может быть созданный в Группе резерв на непредвиденные чрезвычайные обстоятельства, т.е. в бухгалтерском учете формируются оценочные обязательства (счет 96).

Таким образом, внутренний контроль в сфере обеспечения экологической безопасности природопользования – это систематический, независимый и документированный процесс получения свидетельств о соблюдении нормативов экологической безопасности используемого в производстве товарного продукта сырья, технологий, оборудования и организации труда, их систематизация с целью объективного оценивания степени выполнения официально установленных и локальных критериев экологизации всех промышленных циклов.

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Разработка внутрифирменных документов по оплате труда и расчетам с работниками в соответствии с новыми требованиями законодательства / А. В. Бодяко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 4. – С. 153–157.
2. Демина, Т. А. Учет и анализ затрат предприятий на природоохранную деятельность / Т. А. Демина. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 112 с.
3. Думнов, А. Д. Комплексный анализ экологических затрат в РФ: основные элементы и направления / А. Д. Думнов // Вопросы статистики. – 2005. – № 1. – С. 21–32.
4. Мироненко, В. М. Аудит отчетности экономических субъектов топливно-энергетического комплекса / В. М. Мироненко // Вестник Университета. – 2015. – № 3. – С. 159–163.
5. Пономарева, С. В. Концепции аналитического обеспечения целей управления рыночной стоимостью компании, ее бизнес-процессами и формирования отчетности : монография / С. В. Пономарева – М. : Издательско-полиграфическая фирма ЗАО «Лика». – 2012. – 269 с. – ISBN 978-5-98020-111-1.
6. Рогуленко, Т. М. Роль контроля в реализации функций управления рыночной экономикой / Т. М. Рогуленко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 15. – С. 35–40.
7. Рогуленко, Т. М. Теория системности научного познания экономических процессов и ее роль в развитии контроля управления компанией как социально-экономической системы / Т. М. Рогуленко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 3. – С. 173–177.
8. Саенко, К. С. Учет экологических затрат / К. С. Саенко. – М. : Финансы и статистика. – 2005. – 376 с.
9. Сенков, В. А. Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий / В. А. Сенков, А. А. Беличко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 2. – С. 168–172.
10. Слиняков, Ю. В. Особенности формирования, становления и развития контроллинга в деятельности предпринимательских организаций / Ю. В. Слиняков // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 9. – С. 52–56.
11. Соколов, Б. Н. Внутренний контроль и аудит / Б. Н. Соколов // Аудит и налогообложение. – 2008. – № 12. – С. 378–385.
12. Управление рисками организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary_russian.pdf (дата обращения : 28.05.2016).

УДК 657.1:346.52

Ж.М. Корзоватых

А.В. Быкова

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Рассмотрены вопросы нормативно-правового регулирования бухгалтерского финансового учета в России. Основное внимание уделено рассмотрению системы правового регулирования с разных точек зрения. Выявлена связь между понятиями нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, имущественными и неимущественными отношениями. С учетом этого представлена экономическая классификация пользователей учетной информации.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, классификация пользователей учетной информации, имущественные и неимущественные отношения.

Zhanna Korzovatykh

Aleksandra Bykova

THE SYSTEM OF NORMATIVE LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The problems of legal regulation of the accounting of financial accounting in Russia. Main attention is paid to the system of legal regulation from different points of view, found a link between the concepts of regulatory accounting, property and non-property relations. With this in mind, it presented the economic classification of accounting information users.

Keywords: legal regulation, classification of users of accounting information, economic and moral relationships.

Многим направлениям общественной жизни, включая бухгалтерский учет, свойственно регулирование в форме воздействия на объект для выполнения поставленной цели. Регулирование, имея универсальный характер, в бухгалтерском учете обладает высокой социальной ценностью и организуется посредством правовых норм. Термин «нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета» наряду с другими синонимами регламентирования широко применяется в учебной литературе. Но исследователями в области бухгалтерского учета единого понятия не выработано, что обусловлено незначительным временным периодом употребления.

Наибольший интерес к вопросам регулирования бухгалтерского учета проявили юристы, что связано с его правовой составляющей. Так, Е.М. Ашмарина, А.Б. Быля, Е.В. Терехова убеждены в том, что бухгалтерский учет сопряжен с системой правового регулирования, составляющей «...совокупность нормативных актов, отдельных правовых норм, регулирующих отношения в этой сфере» [1, с. 165]. Поддерживая утверждение, что регулирование бухгалтерского учета можно считать системой в связи с целостностью, взаимосвязью элементов, способствующей синергетическому эффекту, совокупность институтов бухгалтерского учета, включенных в содержание правового регулирования, считаем не совсем полным. Возможно, в его определении авторы стремились акцентировать внимание на правовой природе правил бухгалтерского учета в ущерб составу нормативных правовых актов, устанавливающих такие правила. В отличие от юридических источников в учетной литературе определение нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета не встречается. Корректность термина «нормативно-правовое регулирование» в современном русском языке подтверждается действующими правилами. Они разрешают сложносоставной способ словообразования (словосложения), когда производное слово (имеется в виду словосочетание «нормативно-правовое») образовано от производящих слов путем их объединения, сопровождаемого префиксацией (норма-

тивный – нормативно). Образованные таким образом слова характеризуются смысловой автономностью компонентов, обозначающей равноправные понятия [5; 6].

Таким образом, в понятии «нормативно-правовое регулирование» объединен весь комплекс правовых документов, регламентирующих бухгалтерский учет: правовых (законодательных) актов (Конституция РФ и федеральные законы), подзаконных правовых актов (указы Президента РФ, постановления Правительства РФ), нормативных актов и нормативных документов разъяснительного характера. Прямо или опосредованно определяющий теорию, методологию, организацию и методики бухгалтерского учета он обуславливает уровни нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, составляющие его функциональную структуру. Нормативно-правовое регулирование не целесообразно ограничивать воздействием (функциями) органов, уполномоченных государством для разработки правил бухгалтерской деятельности. В бухгалтерском учете выполняются свои задачи соблюдением формальных правил, упорядочивающих и оптимизирующих его, а значит, нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета включает также механизм обеспечения их выполнения. Исходя из вышеизложенного, под системой бухгалтерского учета следует понимать целенаправленное воздействие уполномоченных органов на формирование в нем информации путем разработки и принятия нормативных правовых и иных актов, а также механизм их соблюдения. Уполномоченными органами, разрабатывающими и принимающими нормативные и иные акты, являются:

- органы государственного регулирования бухгалтерского учета;

- субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета, объединяющие по нормам ст. 21 Федерального закона «О бухгалтерском учете» саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей отчетности, аудиторов, зарегистрированных в государственных реестрах саморегулируемых организаций, их ассоциации, союзы, иные некоммерческие организации.

Нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета по аналогии с компонентами правового регулирования в теории права имеет свой предмет и метод. Предметом правового регулирования считаются «...фактические отношения людей, объективно нуждающихся в правовом опосредовании» [3, с. 496]. Форма таких отношений в теории права закреплена комплексом юридических норм, а их чертами являются «...жизненно важные для человека и его объединений; волевые, целенаправленные (результатные); устойчивые, повторяющиеся и типичные; поведенческие, за которыми можно осуществлять внешний контроль...» [3, с. 496] социальные связи. Общественные отношения, образующие предмет нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, по мнению авторитетного исследователя функциональных аспектов бухгалтерского учета в контексте правового регулирования С.Г. Чаадаева, определены складывающимися имущественными отношениями, а сам бухгалтерский учет призван обеспечивать публичный и частные имущественные интересы [9].

Имущественные отношения по обмену ценностями, составляющими материальные и нематериальные блага, рассматриваются в теории права в качестве предмета, когда в правовом регулировании нуждаются все члены общества и их объединения. В справочной и энциклопедической литературе по юриспруденции сложно найти разъяснение понятия «имущественные отношения». В учебной литературе имущественными считаются отношения, «...возникающие по поводу имущества – материальных благ, имеющих экономическую форму товара» [7, с. 785]. Понимание имущественных отношений через экономическую форму товара, по нашему мнению, не полностью охватывает их совокупность. Они, на наш взгляд, объединяют отношения по поводу благ, выраженных в форме товара, и отношения по обязательствам, не связанным с движением товаров. Позволим себе сформулировать дефиницию «имущественные отношения», исходя из трактовки понятий «имущество», «имущественные права».

Имущественные права в Юридической энциклопедии под общей редакцией М.Ю. Тихомирова [8] понимаются как гражданские права участников правоотношений, связанных с владением, поль-

зованием, распоряжением имуществом, имущественными правами, имущественными требованиями между участниками гражданского оборота по поводу этого имущества. К ним относятся право собственности, право оперативного управления, право хозяйственного ведения и другие, вещные имущественные и обязательственные права. Обязательственные права включают право гражданина на возмещение вреда, причиненного его здоровью вследствие утраты трудоспособности, вреда, причиненного имуществу гражданина или юридического лица, некоторые права авторов, наследственные права [2]. Наряду с указанными видами имущественных прав, в Юридической энциклопедии под общей редакцией М.Ю. Тихомирова в отличие от других источников среди обязательственных прав названы права акционеров, что, по нашему мнению, справедливо, но уже включено автором в состав имущественных требований. Отсюда имущественные отношения представляют правоотношения, связанные с владением, пользованием, распоряжением имуществом, имущественными правами, имущественными требованиями между участниками гражданского оборота этого имущества. Соглашаясь с С.Г. Чаадаевым в том, что предметом нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета являются имущественные отношения, полагаем: обеспечение публичного и частных имущественных интересов участников не будет полным без неимущественных отношений, связанных с имущественными отношениями. Они выступают предметом публичного и частного права. Так, предметом частного права являются «...имущественные отношения и те из неимущественных, объекты которых могут иметь денежную оценку» [4, с. 136].

Очевидно, предмет нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета обусловлен имущественными и неимущественными отношениями, связанными с имущественными отношениями и имеющими денежную оценку и представленными учетной информацией, в которой заинтересованы все участники (стороны) этих отношений. Следовательно, предметом нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета являются имущественные и связанные с ними неимущественные отношения, имеющие денежную оценку, по формированию и использованию информации бухгалтерского учета, позволяющей удовлетворить публичный и частные интересы их участников, закрепленные юридическими нормами. Форма имущественных и неимущественных отношений, связанных с имущественными отношениями и имеющих денежную оценку, определена публичным и частными интересами пользователей учетной информации. Отсюда специфика этих интересов определяет совокупность информации, которая формируется в бухгалтерском учете на базе нормативных правовых документов.

Следовательно, правила бухгалтерского учета направлены на информационное обеспечение публичного и частных интересов участников имущественных и связанных с ними неимущественных отношений, имеющих денежную оценку. Анализ интересов участников таких отношений начнем с номенклатуры пользователей данных бухгалтерского учета, представленной в многочисленных трудах российских и зарубежных авторов. Наиболее популярной является группировка по отношению к субъекту хозяйствования, разделяющая пользователей бухгалтерских данных на внешних и внутренних, а внешних пользователей в зависимости от характера финансового интереса на пользователей с прямым финансовым интересом, с косвенным финансовым интересом и пользователей, не имеющих финансового интереса. Опираясь на достаточно полную классификацию пользователей учетной информации М.И. Кутера (см. рис.) и определение предмета нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, обоснованного нами, представим авторскую классификацию пользователей учетной информации.

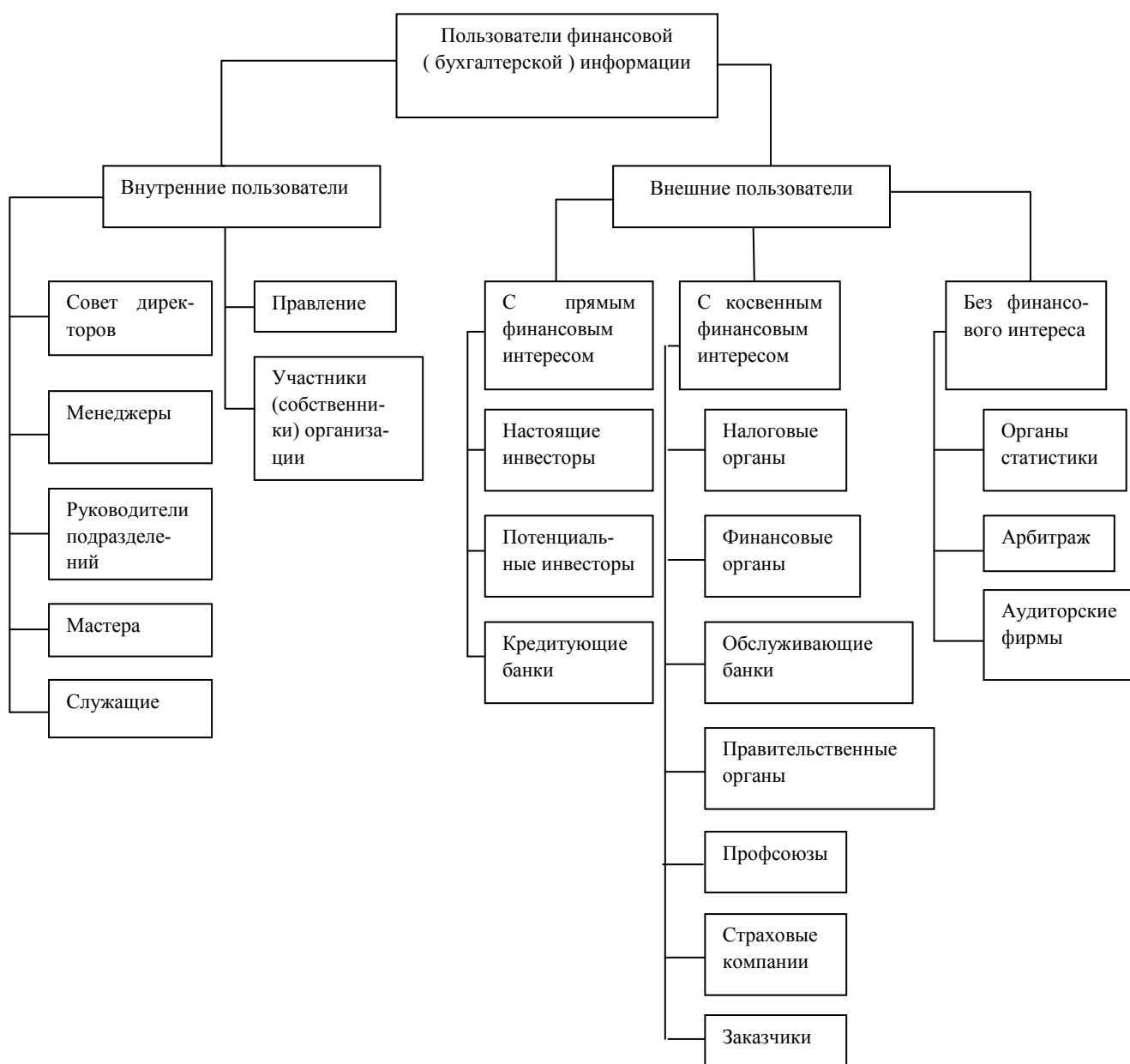


Рис. Классификация пользователей бухгалтерской информации по М.И. Кутеру [4]

Совет директоров, менеджеры, руководители подразделений, мастера и правление отнесены нами к пользователям бухгалтерской информации с частными информационными интересами, выражающими имущественные отношения и связанные с ними неимущественные отношения, имеющие денежную оценку, обусловленные финансовыми результатами. Когда их рассматривают как работников организации, получающих вознаграждение за труд, тогда возникают имущественные требования участников гражданского оборота. С другой стороны, работники организации, выполняя свои должностные обязанности, на основании информации бухгалтерского учета вступают в неимущественные отношения, связанные с имущественными отношениями и имеющими денежную оценку, преследуя частные информационные интересы, направленные на повышение доходности бизнеса. Уточнение информационных интересов пользователей бухгалтерских данных, исходя из предмета нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, обладает практической значимостью и позволяет

конкретизировать их информационные потребности и, следовательно, сокращает расходы по нормативно-правовому регулированию бухгалтерского учета.

Деление пользователей на преследующих публичный информационный интерес и частные информационные интересы позволяет сделать следующие выводы. 1. Обеспечение публичного информационного интереса должно осуществляться в соответствии с приоритетами государственных органов в области бюджетной и налоговой политики, макроэкономического управления. Реализация государственных приоритетов в информационном обеспечении должна идти по пути установления методик формирования определенной учетной информации императивными методами. 2. Удовлетворение частных информационных интересов должно быть организовано под руководством государственных органов, которым следует разработать концептуальные положения развития учетной системы, обусловленные реальными информационными потребностями пользователей в рамках правового поля национальной институциональной среды. 3. Удовлетворение частных информационных интересов пользователей, которые, находясь во взаимоотношениях с субъектами хозяйствования, заинтересованы в принятии управленческих решений, невозможных или слишком рискованных из-за недостатка учетной информации, следует вести путем создания учетных методик этими юридическими лицами в форме дополнительной информации, генерируемой и представляемой без санкции государственных органов, но согласованной всеми участниками отношений. Исходя из государственных приоритетов в регулировании бухгалтерского учета и деления отношений между участниками на имущественные и неимущественные, связанные с имущественными и имеющими денежную оценку, можно сделать вывод, что наибольшим рискам подвержены публичные информационные интересы внешних пользователей, находящихся с субъектом хозяйствования в имущественных отношениях.

Библиографический список

1. Ашмарина, Е. М. Правовые основы системы правового регулирования бухгалтерского учета и аудита в Российской Федерации : учеб. пособие / Е. М. Ашмарина, А. Б. Быля, Е. В. Терехова. – М. : КноРус, 2013. – 232 с. – ISBN 978-5-406-03169-8.
2. Быкова, А. В. Экономическая информация как предмет защиты // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения / А. В. Быкова, Ж. М. Корзоватых. – Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2016. – С. 86–88.
3. Корельский, В. М. Теория государства и права : учебник для вузов / Под ред. В. М. Корельского, В. Д. Перевалова. – 2-е изд., изм. и доп. – М. : НОРМА–ИНФРА-М, 2002. – 616 с.
4. Кутер, М. И. Теория бухгалтерского учета : учебник / М. И. Кутер. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – С. 136 – ISBN 978-5-279-02873-3.
5. Лекант, П. А. Современный русский язык: учебник / П. А. Лекант, Е. И. Диброва, Л. Л. Касаткин. – М. : Юрайт, 2013 – 496 с. – ISBN 978-5-9916-2270-7.
6. Розенталь, Д. Э. Большой справочник по русскому языку. Орфография. Пунктуация. Орфографический словарь. Прописная или строчная? / Д. Э. Розенталь. – М. : Оникс; Мир и Образование, 2011 – 1008 с. – ISBN 978-5-488-02204-1.
7. Суханов, Е. А. Гражданское право. В 2 т. – Том 1 : учебник. / Отв. ред. проф. Е. А. Суханов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : БЕК, 2000. – 816 с. – ISBN 5-85639-275-2.
8. Тихомиров, М. Ю. Юридическая энциклопедия / М. Ю. Тихомиров, Л. В. Тихомирова. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Юринформцентр, 2001. – 927 с.
9. Чаадаев, С. Г. Правовые основы бухгалтерского учета и аудиторской деятельности: учебник / С. Г. Чаадаев, Е. И. Арефкина [и др.] ; под ред. С. Г. Чаадаева. – М. : Юрист, 1999. – 416 с. – ISBN 5-7975-0141-4.

УДК 657

Н.А. Моргун

О.С. Дьяконова

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация.** В статье рассмотрено значение бухгалтерской (финансовой) отчетности в управлении финансовыми ресурсами. Дается обзор финансовых показателей, рассчитанных на основе финансовой отчетности и используемых для управления предприятием.*

***Ключевые слова:** бухгалтерская (финансовая) отчетность, управление предприятием, финансовый анализ, финансовый менеджмент, финансовые показатели, финансовые ресурсы.*

Natalya Morgun

Olga D'yakonova

THE FINANCIAL STATEMENTS FOR THE ENTERPRISE MANAGEMENT

***Annotation.** This article discusses the importance of accounting (financial) statements in the process of management of financial resources. A review of financial indexes calculated on the basis of the financial statements and used for enterprise management is presented.*

***Keywords:** accounting (financial) reporting, enterprise management, financial analysis, financial management, financial indexes, financial resources.*

Управление предприятием невозможно без информации о его деятельности в разрезе всех ее аспектов. Управление строится на данных анализа деятельности, который, в свою очередь, проводится на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. «Читая» отчетность, аналитик, менеджер, руководитель может узнать много интересной и полезной информации, которая в дальнейшем пригодится для принятия различного рода управленческих решений. Но при этом нужно учитывать, что отчетность, представленная для анализа, должна быть достоверна. Способами, обеспечивающими достоверность информации бухгалтерской (финансовой) отчетности, являются инвентаризация и независимый финансовый контроль, проявляющийся в аудиторской проверке.

Ресурсы предприятия (организации) представляют собой общую сумму всех источников денежных средств, используемую для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности. Наличие ресурсов в необходимых размерах является условием финансового благополучия предприятия, т.е. его финансовой устойчивости и платежеспособности. Управление ресурсами предприятия является преимущественно сферой финансового менеджмента. Его содержание выражается в управлении денежными потоками для получения прибыли в будущем и обеспечение текущей платежеспособности. Финансовый менеджер планирует построение конкретной финансовой стратегии предприятия, ее тактики, основываясь на анализе финансовой отчетности и прогнозировании доходов в зависимости от изменения источников финансирования.

Изучение состава потенциальных источников финансирования, выбор конкретного источника в зависимости от его целесообразности и эффективной отдачи является важной функцией финансового менеджера. Он постоянно занимается решением различных вопросов. Как удовлетворить потребности собственников предприятия? Выполняются ли поставленные собственниками стратегические цели? Куда вложить имеющиеся в наличии финансовые ресурсы? Каковы должны быть величина и оптимальный состав активов, позволяющие добиться поставленных стратегических целей? Как сформировать источники финансирования, где найти источники финансирования и каков должен быть их состав? Насколько эффективно функционирует предприятие? Как организовать финансовую деятельность, которая будет обеспечивать рентабельную работу? Как обеспечить ритмичность текущей финансово-хозяйственной деятельности и сбалансировать текущие платежи и поступления? Как обеспечить единство целей собственников (принципалов) и управленческого

персонала? [2]. Управляя ресурсами, финансовый менеджер, прежде всего, осуществляет управление ликвидностью источников финансирования, дает оценку затратам на капитал, денежным оборотам, расчетам с покупателями, организации взаимоотношений с банками и другими инвесторами, достаточности денежных средств для обеспечения текущей деятельности, рентабельности.

Решение о выборе источников не принимается без оценки затрат на привлекаемый капитал. Цена капитала является главным критерием уровня риска предприятия. По кредитам указываются издержки в виде процентов, прочих расходов, связанные с их получением, по выпущенным облигациям, кроме суммы их погашения по номиналу – доход владельцам. Потери могут быть существенными, если при инвестировании привлеченных средств не достигается минимально необходимый экономический эффект для покрытия затрат на капитал, и это может привести к снижению объема производства или к банкротству. Что бы не допустить этого, требуется верно рассчитать состав источников финансирования и активов предприятия в зависимости от срока их использования и по объектам инвестирования.

В современных условиях обеспечение правильного управления финансовыми ресурсами предприятий еще более актуально, потому что некоторые из них все еще находятся в кризисном состоянии, связанном с трудностями формирования рыночных отношений. Грамотное управление финансовыми ресурсами дает возможность выжить в условиях жестких рыночных отношений. Управление финансовыми ресурсами, как и любой управленческий процесс, предусматривает проведение финансового анализа, позволяющего сформировать экономически обоснованную стратегию финансирования. Используя его инструменты (горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ, факторный анализ), можно выявить структурные сдвиги, определить темпы роста (прироста) в активах и источниках финансирования организации, рассчитать показатели, позволяющие оценить ее ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность деятельности, положение на рынке капиталов.

Основопологающей информационной базой финансового анализа является бухгалтерская (финансовая) отчетность, и, прежде всего, бухгалтерский баланс. Несмотря на определенные ограничения, присущие информации бухгалтерского баланса (ретроспективность, статичность, отрыв от рыночной стоимости имущества и др.), она по-прежнему востребована пользователями. Баланс дает ответ на вопрос, какие средства использует организация – собственные или заемные и куда она их вкладывает, сумеет ли организация в ближайшее время оправдать взятые на себя обязательства перед третьими лицами – акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами – или ей угрожают финансовые затруднения. С помощью информации баланса строится финансовое планирование организации, оцениваются коммерческие риски. Достоверность и полнота информации баланса влияет на эффективность управления финансово-хозяйственной деятельностью организации, так как обеспечивает экономическое обоснование управленческих решений [4].

Выполняемые балансом функции очень разнообразны, а его свойства обусловили отношение к нему пользователей, которым сегодня не может располагать ни одна форма отчетности. Все это дает право на фразу, точно характеризующую взаимоотношения баланса и пользователей: «баланс есть зерно предприятия» [1]. Бухгалтерский баланс выполняет не только экономическую, но и экономико-правовую функцию, которая обеспечивает имущественную обособленность хозяйствующего субъекта. Современное содержание бухгалтерского баланса ориентировано на предоставление информации с высокой степенью аналитичности статей и дает возможность пользователям выявить направления дальнейших детальных исследований.

Отчет о финансовых результатах иллюстрирует процедуру формирования конечного финансового результата деятельности предприятия за отчетный период, позволяя аналитику понять, какие доходы и расходы участвовали в его формировании. На основе этой информации анализируется

рентабельность, один из важнейших показателей эффективности деятельности любого предприятия, не зависимо от отрасли, в которой оно функционирует. Отталкиваясь от данных такого анализа, можно разрабатывать стратегию управления финансовыми результатами. Здесь уже на помощь менеджеру могут прийти такие способы, как расчет точки безубыточности, планирование доходов и расходов и собственно прибыли.

Отчет о движении денежных средств хоть и не считается основной формой бухгалтерской (финансовой) отчетности, но его данные весьма полезны для управления предприятием в части рационализации денежных потоков (притоков и оттоков). Грамотное планирование и управление денежными потоками может уберечь предприятие от излишних заимствований, не позволит лишиться финансовой устойчивости и обезопасит от банкротства.

Управление ресурсами предприятия имеет два аспекта: инвестиционный, связанный с изменением структуры актива баланса, и финансовый, связанный с изменением структуры пассива баланса [8]. Разработка политики управления собственными финансовыми ресурсами предусматривает выполнение следующих этапов:

- анализ процесса формирования собственных финансовых ресурсов в предыдущих периодах. По данным бухгалтерского баланса дается оценка имеющихся собственных финансовых ресурсов, сравниваются темпы прироста собственного капитала с темпами прироста активов и объемом реализуемой продукции, оценивается динамика соотношения собственных ресурсов в общем объеме финансирования ресурсов;

- анализ источников формирования собственных финансовых ресурсов. Он предусматривает определение собственных средств в обороте, расчет коэффициентов финансовой независимости, зависимости, инвестирования, постоянного актива, маневренности собственного капитала, соотношения внешних и внутренних источников формирования собственных финансовых ресурсов, анализ динамики прироста чистых активов организации.

В каждой организации на каком-то этапе ее деятельности возникает необходимость в увеличении источников финансирования за счет привлечения дополнительных средств. Причинами этого могут быть стремительный рост компании, реализация значительных инвестиционных проектов, сезонные изменения бизнеса. Процесс привлечения финансовых ресурсов планируется для того, чтобы аргументировать виды, объемы, инструменты привлечения.

В ходе разработки политики управления заемными финансовыми ресурсами предусматривается проведение анализа сложившейся практики привлечения и использования заемного финансирования в предшествующих периодах. На этом этапе анализируются: динамика заемного капитала, его состав и структура, эффективность использования, основанная на расчете и анализе коэффициента оборачиваемости. Результатом является оценка заемного капитала организации и в ретроспективном периоде [6]. На втором этапе определяются параметры привлечения заемного капитала в предстоящем периоде. По данным отчетности рассчитывается предельный коэффициент финансового левериджа (рычага), дается оценка финансовой устойчивости с учетом предельного объема заемного финансирования. Для этого рассчитываются и анализируются абсолютные показатели финансовой устойчивости (наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств, общая величина источников средств) и относительные (коэффициенты финансирования, устойчивости, прогнозирования банкротства). В результате устанавливается лимит привлечения заемных финансовых ресурсов на стратегический период [3].

Неоценима роль бухгалтерской (финансовой) отчетности в определении платежеспособности организации, которая характеризует финансовую состоятельность организации. Все формализованные показатели платежеспособности рассчитываются исключительно по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, в частности, бухгалтерского баланса: группировка активов и пассивов по

степени убывающей ликвидности и срокам погашения, коэффициенты текущей, критической, абсолютной ликвидности [5]. Несомненно, что определяя стратегию и тактику управления предприятием, менеджмент организации руководствуется не только информацией бухгалтерской (финансовой) отчетности. Большое значение имеет пояснительная записка к балансу, где раскрываются значения важных показателей. Но при всем этом в современных экономических условиях рыночной экономики значение бухгалтерской (финансовой) отчетности остается очень высоким [7].

Бухгалтерскую (финансовую) отчетность стоит расценивать не как предел достигнутого в определенный момент времени, а как движение, развитие, стимул деятельности предприятия. Анализируя отчетность, финансовый менеджер раскрывает новые внутренние взаимосвязи между всеми элементами финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Абдукаримов, И. Т. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия / И. Т. Абдукаримов // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 10. – С. 20–26.
2. Заббарова, О. А. Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности организации: учебное пособие / О. А. Заббарова. – М. : КноРус, 2015. – 256 с. – ISBN 978-5-699-30589-6.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учебник / Н. П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 681 с. – ISBN 978-5-16-004888-8.
4. Пономарева, Л. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / Л. В. Пономарева, Н. Д. Стельмашенко. – М. : НИЦ Инфра-М, 2014. – 224 с. – ISBN 978-5-9558-0304-3.
5. Рахимов, Т. Р. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие для студентов вузов / Т. Р. Рахимов, А. Б. Жданова, В. В. Спицын. – Томск : издательство Томского политехнического университета, 2013. – 192 с. – ISBN 5-8044-0949-5.
6. Сигидов, Ю. И. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./ Ю. И. Сигидов и др.; Под ред. Ю. И. Сигидова, М. С. Рыбцовой. – М. : НИЦ Инфра-М, 2014. – 336 с. – ISBN 978-5-16-009144-0.
7. Уварова, И. Н. Управление собственными и заемными финансовыми ресурсами [Электронный ресурс] / И. Н. Уварова. – Режим доступа : http://www.profiz.ru/se/9_12/upravlenie_resursami (дата обращения : 7.06.2016).
8. Черемисина, С. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность на современном этапе: проблемы и решения / С. В. Черемисина, Ю. И. Юхневич // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 2(14). – С. 53–56.

УДК 336.6

Е.В. Шаповал

Г.М. Гоголишвили

УЧЕТ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ И ФОРМЕННОЙ ОДЕЖДЫ В ГОСТИНИЧНОМ ДЕЛЕ

Аннотация. В статье исследуются вопросы учета услуг общественного питания и форменной одежды на предприятиях гостиничного сектора. В настоящее время сфера общественного питания, как одна из самых динамично развивающихся в российской экономике отраслей сферы услуг, имеет свои особенности, так же, как и учет форменной одежды, при соблюдении требований законодательства о защите прав потребителей, в ведении бухгалтерского учета и налогообложения, в организации хозяйственной деятельности, при учете доходов и расходов на предприятиях гостиничного типа. При учете этих услуг очень важно учитывать все тонкости, связанные с государственным регулированием в этой сфере.

Ключевые слова: гостиничная индустрия, гостиничные услуги, общественное питание, учет услуг, выручка, прибыль.

Elena Shapoval

Giorgiy Gogolishvili

ACCOUNTING SERVICES CATERING AND UNIFORMS IN THE HOTEL INDUSTRY

Annotation. This article explores the issues keeping the catering services and uniforms to companies hospitality sector. Currently, the scope of public power, as one of the fastest growing industries in the Russian service sector has its own characteristics, as well as accounting and uniforms, subject to many legislation on consumer protection, in bookkeeping and taxation, the organization of economic activity, taking into account the income and expenses at the enterprises of hotel type. When accounting for these services is very important to consider all the details related to the state regulation in this sphere.

Keywords: hotel industry, hotel services, catering, accounting services, revenue, profit.

Основной проблемой при учете услуг общественного питания и форменной одежды являются особенности и тонкости взаимодействия между законом о бухгалтерском учете и Налоговым кодексом Российской Федерации. В настоящее время гостиничная индустрия очень быстро развивается. Положение гостиницы на рынке определяется за счет ценовых, качественных и других особенностей и преимуществ ее продукта против аналогичных продуктов своих конкурентов.

Активизация экономической деятельности предприятий гостиничного сектора на потребительском рынке и их стремление к росту доходов и увеличению прибыли ставит их в один ряд с другими коммерческими структурами. Однако предприятия гостиничного сектора имеют специфические особенности организации своей производственно-хозяйственной деятельности и ее конечных результатов [5]. Сфера гостиничных услуг как сфера предпринимательской деятельности обладает следующим важным свойством: внешнее содержание услуги может быть определенным образом материализовано, однако внутреннее содержание услуги всегда является нематериальным, а потому индивидуальным и неповторимым [2]. Для управления качеством гостиничных услуг ведется классификация гостиничных предприятий по уровню комфорта, составляющим которой являются [3]: состояние номерного фонда, состояние инвентаря, мебели и т.д.; состояние и наличие предприятий питания; состояние здания гостиницы, обустройство прилегающей к гостинице территорий; состояние информационного обеспечения и технического оснащения; состояние обеспечения дополнительных платных и бесплатных услуг; состояние персонала.

Существует четыре самых распространенных системы классификации гостиниц по уровню комфорта [3]: система “Звезд” – европейская система, которая была основана во Франции. Суть этой системы заключается в делении гостиниц на категории от 1 до 5 звезд; система букв – греческая система, которая делит гостиницы на категории от А до D; система корон, созданная в Великобритании; индийская система. В разных государствах есть разные понимания классификации гостиниц по уров-

ню комфорта, это обстоятельство, а также исторические, культурные, национальные традиции и ряд других факторов, мешают введению в мире единой классификации гостиниц. Также следует отметить, что в каждой стране существует два подхода к оценке соответствия гостиницы к определенному уровню. Первый подход подразумевает, что контролем и оценкой уровня занимаются государственные органы, а при втором подходе такой оценкой и контролем занимаются профессиональные союзы и объединения [3].

В условиях рыночной экономики, особенно в гостиничном деле, большое внимание уделяется количеству и качеству обслуживания, поскольку гостиницы, которые не уделяют внимание постоянному повышению качества и количества гостиничных услуг, обречены на банкротство. Поэтому большинство гостиниц имеют собственные рестораны. Но стоит учитывать и тот факт, что инвестиции в модернизацию гостиниц и в постоянное повышение качества услуг оправданы только в том случае, если это повысит спрос среди потребителей (гостей).

В ресторанах есть особый порядок формирования цены услуг: к прямым затратам относится только стоимость сырья, все остальные затраты – косвенные, которые отражаются в торговой наценке. В бухгалтерском учете на счетах производственных затрат отражается только стоимость продуктов питания и товаров, используемых для изготовления готовых блюд, остальные расходы учитываются в составе издержек обращения на счете 44 «Расходы на продажу». Производственные затраты, по мере приготовления блюд, списываются в дебет 41-1 счета «Товары из кухни», т.е. на этом счете сформируется стоимость товаров в разрезе стоимости потраченного сырья [4].

В ресторанах, которые находятся при гостиницах, исчисление цены на реализацию каждого блюда, так же, как и в ресторанном бизнесе в целом, происходит с помощью калькуляционных карточек следующим образом: по сборнику рецептов в калькуляционную карточку вносят перечень и количество продуктов и сырья, которые необходимы для приготовления этого блюда, по нормам брутто на 10 кг или на 100 порций. Также в калькуляционную карточку вносят учетную продажную цену за 1 кг каждого компонента. Для определения набора сырья для конкретного блюда используется сборник рецептов, в котором на каждое блюдо установлено [4]: наименование продуктов, из которых готовится блюдо (порция); норма вложения сырья по весу брутто; норма вложения по весу нетто; норма выхода – вес отдельной порции (блюда) в целом.

Гостиница вправе выбирать, куда относить выручку от оказания услуг общественного питания. Есть два варианта: либо отнести ее к доходам от обычных видов деятельности, либо к прочим доходам. Важно прописать в учетной политике, какой из этих видов учета доходов будет использовать гостиница. Большинство предпочитают учитывать выручку от оказания услуг общественного питания в прочие доходы, потому что такое разделение доходов лучше показывает рентабельность как основного вида деятельности гостиницы, каковым считается оказание услуг по предоставлению номеров для проживания, так и дополнительных услуг. В целях бухгалтерского учета в гостинице, затраты, которые связаны с производством продукции в ресторане, можно учитывать по-разному [1]: стоимость израсходованного сырья можно учитывать на 20-ом счете «Основное производство», все остальные затраты же на счете 44 «Расходы на продажу», а по второму варианту все затраты, связанные с производством, учитываются на счете 20 «Основное производство». Гостиница должна прописать в учетной политике, какой из этих двух вариантов учета затрат будет использовать.

Обычно гостиница в стоимость номера включает завтрак. В таком случае, в независимости от того, воспользовался гость завтраком или нет, он не предоставляется как дополнительная услуга и его стоимость не возвращается гостю. Это означает, что гостиница включает доход от завтрака в выручку от оказания гостиничных услуг. Если гостиница не включает завтрак в стоимость номера и предоставляет его как дополнительную услугу, то создается учет посещений постояльцев ресторана. Если гость воспользовался завтраком и соответственно оплатил его, такого рода доход включается в про-

чие доходы. В случае, если гость оплатил завтрак и не воспользовался услугой, надо будет отразить аванс на сумму не оказанной гостю услуги. Если же гость не воспользуется этой услугой при въезде или на протяжении трех лет, то по истечении этого времени гостиница внесет сумму аванса, у которого истек срок исковой давности, в прочие доходы, как кредиторскую задолженность [6].

Большая часть персонала гостиницы должна носить униформу в соответствии с системой классификации гостиниц. Форменная одежда, независимо от срока службы и стоимости, в бухгалтерском учете включается в состав материальных запасов. Специально для учета форменной одежды к счету 10 «Материалы» открывают субсчета, к примеру «Форменная одежда в эксплуатации» и т.д. Стоимость выданной персоналу форменной одежды гостиница может включать в расходы на оплату труда. Гостиница может предоставить персоналу форменную одежду [1]: в качестве использования только на работе, в таком случае гостиница оставляет за собой право собственности на эту форменную одежду или в качестве постоянного личного пользования. В этом случае право собственности на форменную одежду переходит к персоналу. На практике работает первый вариант, когда форменная одежда остается в собственности гостиницы и не передается в личное пользование персоналу гостиницы.

Сотрудник может использовать форменную одежду при исполнении служебных обязанностей только в рабочее время, вне рабочего времени он должен хранить ее в гостинице и по окончании срока пользования обязан вернуть форму на склад. Сотрудник должен сдать свою форменную одежду на склад и в других случаях, например, когда его увольняют с работы, или переводят на другую должность, на которой эта форменная одежда не предусмотрена. Гостиница также может передать форменную одежду в личное пользование персоналу без какой-либо дополнительной оплаты, тогда гостиница со стоимости безвозмездно переданного имущества должна исчислить НДС (Налог на добавленную стоимость). В этом случае для целей исчисления налога на прибыль стоимость безвозмездно переданной персоналу гостиницы форменной одежды, а также расходы, которые были связаны с его передачей, не будут учитываться в составе материальных расходов [6].

Выдача персоналу форменной одежды предусмотрена законодательством, поэтому такие расходы можно учитывать при исчислении налога на прибыль. Налоговый кодекс Российской Федерации прямых норм для учета расходов, связанных с выдачей форменной одежды персоналу гостиницы, не содержит, поэтому стоимость выдаваемой форменной одежды гостиница может включить в расходы, которые уменьшают налогооблагаемую базу для исчисления налога на прибыль. Важно отметить, что стоимость форменной одежды, как правило, не превышает 100 000 руб., поэтому она не признается амортизируемым имуществом независимо от срока службы и включается в расходы в полной сумме [6].

В случае если форменная одежда не предусмотрена законодательством и выдается по инициативе гостиницы, то учет таких расходов при исчислении налога на прибыль будет намного проблематичнее, поскольку она должна быть оформлена внутренним приказом гостиницы, которая должна содержать информацию о круге людей, которым она выдается, о порядке ее выдачи и т.д. Затраты на передаваемую в личное пользование персоналу форменную одежду гостиница может включить в расходы на оплату труда, если ее передача предусмотрена законодательством, коллективным соглашением или договором. В случае если такая передача не предусмотрена законодательством, коллективным соглашением или договором, и форменная одежда выдается персоналу бесплатно по инициативе гостиницы, то тогда такие затраты не учитываются при исчислении налога на прибыль [6].

В целом учет услуг общественного питания и форменной одежды на предприятиях гостиничного типа может быть разнообразным, и предприятие может самостоятельно выбрать способы учета услуг в этих пунктах и соответственно зафиксировать их в учетной политике.

Библиографический список

1. Куркина, К. А. Гостиничный бизнес. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения / К. А. Куркина. – М., 2006.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.07.2016).
3. Планирование деятельности гостиничных предприятий // Учебно-методические указания. – М., 2007.
4. Роглев, Х. Й. Основы гостиничного менеджмента / Х. Й. Роглев. – Красноярск : Кондор, 2009. – 408 с.
5. Соснаускене, О. И. Общественное питание. Организация, учет и налогообложение / О. И. Соснаускене – М. : Юстицинформ, 2005.
6. Финансовый менеджмент гостиничных предприятий // Учебно-методические указания. – М., 2007.

УДК 339.7

Р.У. Хусиханов

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ В ЗАРУБЕЖНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация. В статье проведена сравнительная характеристика моделей ипотечного кредитования в развитых странах. Выделены преимущества и недостатки этих моделей. Оценены особенности ипотечных институтов, сформировавшиеся в результате международной практики ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, модель, ипотечные институты, кредитный рынок.

Rezvan Khusikhanov

MODERN APPROACHES TO MORTGAGE LENDING IN FOREIGN ECONOMIC PRACTICE

Annotation. In the article the comparative characteristic of models of mortgage lending in the developed countries is carried out. Advantages and shortcomings of these models are marked out. The features of mortgage institutes created as a result of the international practice of mortgage lending are estimated.

Keywords: mortgage lending, model, mortgage institutes, credit market.

В современной мировой экономике ипотечное кредитование играет большую роль, поскольку финансовая и инвестиционная деятельность невозможна без рынка ссудных капиталов. Прежде всего, роль последнего обусловлена необходимостью развития капиталоемких отраслей, к одной из которых относится жилищное строительство, динамика которого отражает стабильность социально-экономического развития страны [2].

В международной практике выработаны две базовые модели привлечения финансовых ресурсов в сферу ипотечного кредитования: одноуровневая (распространена в странах Европейского Союза (ЕС)) и двухуровневая (характерна для США, Канады, Великобритании) модели. Указанные модели объединены единым подходом к привлечению финансовых ресурсов – на основе рефинансирования ипотечных кредитов, которое осуществляется путем уступки прав требования операторами вторичного рынка, а также секьюритизации [9]. Некоторые авторы выделяют три модели ипотечного кредитования: контрактно-сберегательную, модель вторичного рынка (США) и модель ипотечного банка [10].

Опыт развитых зарубежных стран наглядно демонстрирует, что рациональная государственная политика в сфере ипотечного кредитования ведет к преобразованию данной отрасли банковской сферы в самофинансируемую систему, способную обеспечить устойчивое развитие рынка жилья. Ипотека служит катализатором роста как рынка недвижимости, так и смежных отраслей, т.к. расширение платежеспособного спроса на жилье стимулирует новое строительство, производство стройматериалов и техники, создание инновационных архитектурных проектов, способствует развитию розничной торговли и росту занятости населения в целом. На рынке ипотечного кредитования имеет место ряд политических (предсказуемость политического режима, риск национализации) и экономических (например, развитие финансового рынка страны, стабильность валютного курса, платежеспособность населения, уровень инфляции и т.п.) факторов. Влияние этих факторов обусловило развитие в современной мировой экономике множество видов организации жилищного кредитования.

В группе развитых стран социально-экономическая политика государства направлена на использование ипотечного кредитования, что связано с эффективностью кредитно-финансового механизма, лежащего в основе ипотеки. Он позволяет привлекать серьезные инвестиции в развитие реального сектора экономики за счет строительства жилья. Кроме того, ипотечное кредитование

способствует удовлетворению потребностей граждан в жилье. В результате длительной эволюции сформировалось несколько классических моделей ипотечного кредитования. С точки зрения инструментов, используемых для ипотечного кредитования, модели жилищного кредитования за рубежом могут быть разделены на три основных типа: усеченно-открытая, расширенно-открытая и сбалансировано-автономная.

Усеченно-открытая модель характерна для универсальных банков. К ее основным чертам относятся:

- использование первичного рынка закладных, которые получают банками от клиентов и используются как обеспечение привлекаемых извне финансовых ресурсов;
- совокупная заявка всех ипотечных заемщиков может быть обеспечена банком из разных источников: собственного капитала, межбанковских кредитов, средств на депозитах;
- процентные ставки по ипотечным кредитам зависят от состояния финансового и кредитного рынков в стране, что определяет снижение активности кредитования в кризисные периоды.

Поскольку данная модель является относительно простой, то и получила она распространение как в группе развитых, так и в развивающихся странах. Так, она повсеместно применяется в странах ЕС [6]. Однако в странах ЕС ставки по ипотеке серьезно варьируются (их разница может превышать более чем два раза [13]).

В настоящее время среди стран ЕС одними из наиболее либеральных условий получения ипотечного кредита обладает Испания, где возможно взять кредит до 100 % от оценочной стоимости недвижимого имущества, а верхняя граница срока кредитования составляет 35 лет, банковская комиссия за кредит составляет 1,5 %, но если покупатель решил воспользоваться ипотекой строительной организации, то экономия составит до половины от банковской комиссии. Во Франции возможно получение кредита в размере до 80 % от стоимости, а максимальный срок кредитования составляет 25 лет. В этой стране условия кредитования более жесткие, поскольку в последние годы государством сворачиваются программы субсидирования беспроцентного приобретения жилья и банки предъявляют более высокие требования к заемщикам [14]. В Великобритании размер кредита не может превышать 70 % от стоимости, а ставки по кредитам продолжают снижаться и в настоящее время составляют 3,14 %. В свою очередь, минимальный первоначальный взнос составляет около 15 % от стоимости приобретаемого жилья [3].

Американская (расширенно-открытая) модель ипотечного кредитования, как уже указывалось выше, осуществляется при помощи вторичного рынка ценных бумаг, которые обеспечиваются закладными на недвижимость. Вторичный рынок ипотечных кредитов на основе инструментов рефинансирования непосредственно связан с фондовым рынком. Наивысшего уровня институт рефинансирования достиг в США, что подтверждается капиталовложениями правительств и банков многих стран мира в бумаги, эмитируемые агентствами на вторичном ипотечном рынке США. Первичный кредитор может при использовании данной модели рефинансировать выданные кредиты или за счет их непосредственной реализации специальному институту вторичного рынка или инвестору, или путем обмена кредитов, собранных в пулы, на ипотечные ценные бумаги, выпущенные специализированным эмитентом. Реализация данной модели невозможна без участия трех основных субъектов кредитования: государства, первичного рынка в лице сберегательных и ипотечных банков, вторичного рынка в лице специализированных агентств (например, указанное нами агентство Freddie Mac. В данной модели ипотечные кредиты сразу после выдачи реализуются специальной организации – Special Purpose Vehicle (SPV), объединяющей все купленные кредиты в пулы и выпускающей их в обращение на вторичный рынок, предоставляя по ним гарантии. Таким образом осуществляется секьюритизация активов.

Использование данной модели ипотечного кредитования возможно исключительно при развитой инфраструктуре ипотечного кредитования в стране, стабильной кредитно-финансовой системе, а также при содействии государства и его контроле над выпуском обращающихся на вторичном рынке ценных бумаг. Одно из условий, жестко регулируемых государством, – соблюдение четкого баланса между совокупной стоимостью обращающихся ценных бумаг и ценой на закладные, проданные ипотечными банками эмитентам в обеспечение своей эмиссии. Субъекты расширенно-открытой модели ипотечного кредитования, действующие на первичном рынке, подразделяются на две группы: ипотечные и сберегательные банки, при этом последние являются посредниками между людьми, желающими накопить и потратить деньги. В свою очередь, ипотечные банки получают фонды для финансирования своей деятельности в области кредитования на покупку жилья за счет займов в сберегательных банках. В итоге сберегательные вклады являются основным источником фондов для предоставления кредита [5]. Ипотечные банки имеют разные названия в разных странах: так, например, в США это – ссудно-сберегательные ассоциации и Федеральная корпорация ипотечного страхования [7].

К третьей категории субъектов кредитования относятся операторы вторичного рынка. В США это – специализированные Freddie Mac, Ginnie Mae (осуществляют финансирование из государственных ресурсов), Fannpi Mae (формирует вторичный рынок закладных и выпускает ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами). Данный вариант модели основан на дешевых кредитах, которые обеспечены ипотечными ценными бумагами. Низкая стоимость их связана с тем, что агентства Ginnie Mae, Fannie Mae (Federal National Mortgage Association) выкупают их у банковских структур и преобразуют в пулы для последующего выпуска ценных бумаг. Так, например, Fannie Mae финансирует порядка 20 % всего ипотечного рынка США. Это крупная транснациональная корпорация, чистый доход которой составил в 2015 г. – 11 млрд долл. США [12].

Рассматриваемая модель ипотечного кредитования является более стабильной, поскольку большинство ценных бумаг, обеспечивающих приток кредитных ресурсов, уже имеют срок погашения и объявленную доходность. Тем не менее, данная модель подвержена серьезному воздействию со стороны общего состояния финансового и кредитного рынка страны. Именно поэтому она получила свое распространение лишь в таких крупных развитых странах, как США и Канада.

Как уже было указано выше, субъектами расширенного ипотечного кредитования могут быть не только специализированные банки, но также и прочие кредитные организации (так называемые первичные кредиторы). Через некоторое время (как правило, несколько месяцев) после выдачи кредита первичный кредитор рефинансирует данный кредит путем продажи прав требований по закладной на недвижимость субъекту вторичного рынка. Банк, выдавший кредит, при этом продолжит расчетное обслуживание клиента и будет получать комиссионное вознаграждение, превратившись в сервисного агента. Данная стадия рефинансирования в литературе обозначается как «линейное рефинансирование» [8]. Далее специализированная организация, которая занимается рефинансированием, скапливает на своем балансе пулы закладных бумаг по выкупленным кредитам и эмитирует специальные ценные бумаги «с ипотечным покрытием» (англ. – mortgage-backed securities, MBS). Таким образом эта организация привлекает средства на финансовых рынках (данный этап называется «структурное рефинансирование»).

Основное преимущество двухуровневой системы ипотечных кредитов – возможность заметного снижения стоимости привлечения средств для финансирования ипотеки. Только небольшое число крупнейших финансовых корпораций может самостоятельно привлекать деньги на длительный срок под приемлемую ставку процента, однако еще меньшее число корпораций может это сделать на международном финансовом рынке. Отдельного внимания для настоящего исследования заслуживает такой способ структурного рефинансирования как трансграничная секьюритизация. Эта схема позво-

ляет выходить на рынки капитала развитых стран со сравнительно низкими ставками, развитыми законодательством и инфраструктурой. Льготные налоговые условия в оффшорных зонах уменьшают издержки на регистрацию и управление специальной проектной компанией (англ. – Special Purpose Vehicle, SPV). В процессе трансграничной секьюритизации происходит субординация ценных бумаг на основе качества ипотечных кредитов, которые служат средством покрытия эмиссии. К недостаткам данного метода необходимо отнести трудоемкость процедуры эмиссии и высокий уровень затрат на сопровождение, а также географические, валютные и прочие виды рисков эмиссии ценных бумаг вне пределов страны происхождения ипотечного актива.

Следующая модель – *модель сбалансированной автономии*, или германская модель, устроена по ссудно-сберегательному принципу (иногда в литературе эта модель называется контрактно-сберегательной). Германская (одноуровневая) модель исключает участие фондового рынка в ипотечном кредитовании, поскольку основным субъектом являются строительно-сберегательные кассы (Bausparkasse), вкладчики которых одновременно являются заемщиками. При желании получить кредит вкладчик должен накопить некоторую сумму на депозитном счете, на которую начисляется 3 % годовых, а после этого выдается ипотечный кредит по ставке уже 5 % годовых. Строительно-сберегательные кассы выдают кредиты на строительство, покупку, реконструкцию дома или квартиры [11]. Поэтому аккумуляция денежных средств идет за счет использования разного рода жилищных накопительных программ и выпуска различных облигаций. Роль государства в регулировании рынка по данной модели состоит в формировании благоприятного климата для развития ипотечного кредитования в виде системы налоговых льгот для граждан и банков и строительных организаций – субъектов ипотеки. Спецификой модели является использование этапа, предшествующего кредитованию, – привлечение средств. Важным элементом данной модели являются жилищные контрактные сбережения, которые получили особое распространение в Германии, Франции и Австрии, а позднее – и в новых странах-членах ЕС, например, в Чехии, Хорватии, Словакии и Венгрии [4]. В целом, данная модель также, кроме стран Европы, получила свое распространение в Анголе, Индонезии, Марокко, Таиланде, Тунисе, Чили.

Специфической чертой модели сбалансированной автономии выступает ее организационная основа, т.е. стадия привлечения средств. Среди важных характеристик европейской модели ипотечного кредитования выделяются так называемые жилищно-контрактные сбережения (ЖКС), получившие распространение главным образом в Германии и во Франции. В этих странах они были основаны на опыте Великобритании, которая использовала различные виды жилищного финансирования (например, контракты с обязательством со стороны физического лица накопить за установленный период согласованную сумму и обязательством финансовой организации о предоставлении кредита на заранее согласованных условиях (на покупку/реконструкцию жилья). Система ЖКС имела большой успех в Европе после Второй мировой войны. В последние же годы эта система была внедрена в ряде развивающихся и развитых стран. Так, например, разные формы долгосрочных депозитов используются в Австрии, Индонезии, Испании, Марокко, Таиланде, Тунисе и Чили. Также в ходе осуществления экономических реформ некоторые страны Восточной Европы (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия) проявили интерес к ЖКС. Представляется, что в странах с нестабильной, переходной экономикой ЖКС позволяют решать такие проблемы, как: во-первых, отсутствие информации о заемщиках, которая позволяет оценивать кредитный риск и управлять им; во-вторых, отсутствие долгосрочных финансовых средств для кредитования приобретения жилья.

Можно выделить две разновидности в системе ЖКС: германская (нем. – Bauspar) и французская (франц. – Epargne-Logement), имеющие серьезные различия в приоритетах и структуре. Так, германская система с точки зрения этих различий является закрытой, тогда как французская – открытой. Основой германской модели являются ЖКС-депозиты, которые мобилизуют специализирован-

ные организации – «стройсберкассы» (нем. – Bausparkasse). Эти вклады могут использоваться исключительно для предоставления кредитов субъектам ЖКС, причем в порядке строгой очереди (таким образом, сформируется замкнутый цикл, который будет изолирован от рынков капитала). Bausparkasse предлагают физическим лицам долгосрочный ипотечный кредит по фиксированной ниже рыночного уровня процентной ставке. Эти кредиты основаны на добровольных сбережениях, которые осуществляются по принципу начисления постоянных процентов, пониженных по сравнению с рыночной ставкой. Таким образом, формируется самофинансирующаяся замкнутая система, где источником большинства кредитных средств служат сберегательные контракты (эта схема предназначена исключительно для кредитов бывшим вкладчикам). Собственно «стройсберкассы» (ассоциации заемщиков и строителей) являются организованными группами, финансирующими частное строительство жилья. Их фонды формируются на основе сберегательных контрактов, денежных потоков от проведения активных операций (например, амортизация кредитов) и прочих заемных средств (преимущественно, банковских депозитов). Основные направления инвестирования – ЖКС-кредиты, ценные бумаги правительства, промежуточные кредиты, банковские депозиты (порядка 80 % активов «стройсберкасс» составляют ЖКС-кредиты) [6].

Во Франции программы ЖКС имеют гораздо большую роль в кредитной сфере, нежели в Германии. Выделяются две таких подпрограммы: плановые жилищные сбережения (франц. аббрев. – PEL) и жилищные накопительные счета (франц. – CEL). Различие между указанными подпрограммами состоит в том, что контракт PEL дает права на государственную премию даже в том случае, если кредит не взят, а по условиям контракта CEL такая премия предоставляется лишь при взятии кредита. Специфической чертой французских ЖКС является то, что процентные ставки по ним устанавливаются так, что процентные доходы по жилищным сбережениям с учетом налоговой льготы являются конкурентными по отношению к другим видам сбережений.

Во всех без исключения странах с развитыми рынками ипотечного кредитования государству принадлежит большая роль в оказании заемщикам и кредитным институтам помощи, что имело особое значение на этапе становления национальных ипотечных рынков. В развитых странах доля ипотеки составляет не меньше 5 % валового внутреннего продукта, и государство оказывало существенную поддержку заемщикам [1]. Следует также сказать, что государство определяет стратегию развития ипотечного кредитования, создает нормативно-правовую базу его функционирования, формирует механизм соцзащиты заемщиков, участвует в формировании инфраструктуры ипотечного рынка. Так, например, в модели сбалансированной автономии государство начисляет премии на сбережения домохозяйств, а также налоговые льготы. При этом следует отметить ограниченность поддержки институциональным субъектам ипотечного рынка. В Германии действует льгота в виде погашения за счет государства части кредита при рождении ребенка в семье, поэтому одновременно идет речь о стимулировании рождаемости. В отличие от Германии, в Австрии высокая норма сбережений поддерживалась за счет возможности привлечения внешних займов. В Венгрии, Словакии и Чехии начисляемая премия варьировалась от 20 до 40 %, а процент на премии и сбережения не облагался налогом. Успех сбалансированной модели в странах Восточной Европы объясняется именно мерами по стимулированию и поддержанию стройсберкасс [10]. В модели ипотечного рынка США государство играет еще более значимую роль, заключающуюся в регулировании рынка специализированными агентствами.

Охарактеризовав в общем виде три основные модели ипотечного кредитования в зарубежных странах, отметим, что в каждой стране институциональная структура ипотечных кредитов дифференцирована. В результате развития международной практики ипотечного кредитования возникли следующие особенности ипотечных институтов:

- разнообразие форм собственности в системе участников ипотечного кредитования, однако роль государства как прямого субъекта ипотеки продолжает снижаться;

- существование как банковских, так и небанковских структур;
- в равной мере специализированные и универсальные банки занимаются ипотечным кредитованием, однако роль последних в мире растет;
- специализация некоторых институтов исключительно на одном направлении ипотечного кредитования (например, на покупку жилья), однако за рубежом наблюдается тенденция появления доминирования структур, оперирующих во всем спектре ипотечных кредитов;
- в последние годы растут устойчивые связи между ипотечными институтами и страховыми учреждениями; возрастает число взаимных услуг и операций;
- нарастает конкуренция на рынке ипотечного кредитования между национальными кредиторами данной страны и зарубежными инвесторами, результатом чего стало снижение стоимости ипотечных кредитов и уменьшение нормы прибыли ипотечных банков.

Библиографический список

1. Васьков, В. О. Роль государства в решении жилищной проблемы с помощью ипотеки: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / В. О. Васьков. – М., 2006. – 15 с.
2. Лопес, В. Л. Модели ипотечного кредитования в зарубежных странах / В. Л. Лопес // Наука и экономика. – 2011. – № 2(6). – С. 52–61.
3. Маслова, И. Европейское качество ипотеки // Homes Overseas – портал о зарубежной недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.homesoverseas.ru/articles/1202> (дата обращения : 06.02.2015).
4. Общая характеристика жилищных контрактных сбережений в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://r-e-m.ru/ipoteka-za-rubegom/zhilishhno-sberegatelnye-programmy/169-obshhaya-karakteristika-zhilishhnykh-kontraktnyx-sberezhenij-v-evrope.html> (дата обращения : 09.02.2015).
5. Основные модели организации ипотечного кредитования, сложившиеся в мировой практике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://financial-helper.ru/ipoteka/osnovnye-modeli-organizacii-ipotechnogo-kreditovaniya-slozhivshiesya-v-mirovoj-praktike.html> (дата обращения : 07.02.2015).
6. Полтерович, В. М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков. – М. : Наука, 2007. – 200 с. – ISBN 978-5-02-036205-5.
7. Ротбард, М. История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны / Пер. с англ. Б. С. Пинскера ; под ред. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2009. – 548 с. – ISBN 5-901901-06-1.
8. Секьюритизация и право / Пер. с англ. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 600 с. – ISBN 978-5-466-00286-7.
9. Солодилова, М. Н. Функционирование механизма формирования финансовых ресурсов ипотечного жилищного кредитования в России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М. Н. Солодилова. – Самара, 2014. – 22 с.
10. Тихомирова, Е. В. Строительные сберегательные кассы на рынке ипотечного кредитования / Е. В. Тихомирова, М. В. Гуженко // Деньги и кредит. – 2009. – № 9. – С. 59–65.
11. Щенин, Р. К. Банковские системы стран мира / Р. К. Щенин. – М. : КноРус, 2010. – 400 с. – ISBN 978-5-406-00248-3.
12. Fanni Mae Progress: Q4 and Full-Year 2015. – Washington: DC, February 2016. – 28 p.
13. Quarterly review of European Mortgage Markets. – European Mortgage Federation, Q3, 2015. – 22 p.
14. Ипотека под 2 % годовых // Газета.RU. – 31.07.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gazeta.ru/realty/2013/07/30_a_5531225.shtml (дата обращения : 06.02.2015).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.94

А.Р. Акопян

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПОДХОДОВ К КЛАСТЕРИЗАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

***Аннотация.** Организация и развитие кластеров в экономиках стран Европейского союза (ЕС) получило широкое распространение, несмотря на то, что подход к кластеризации экономики и инновационной системы в этих странах стал применяться позже, чем в США. В статье рассмотрены особенности кластеризации экономик отдельных стран ЕС и выявлены предпосылки перехода к наднациональной политике кластеризации.*

***Ключевые слова:** Европейский союз, инновационный кластер, кластеризация, наднациональный уровень, промышленная политика, инновационная система.*

Anna Akopyan

FEATURES OF REALIZATION OF APPROACHES TO THE CLUSTERING IN ECONOMY OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

***Annotation.** Organization and developments of clusters in economies of the countries of the European Union (EU) was widely adopted in spite of the fact that approach to a clustering of economy and innovative system in these countries began to be applied later, than in the USA. In the article features of a clustering of economies of certain EU countries are considered and prerequisites of transition to supranational policy of a clustering are revealed.*

***Keywords:** European Union, innovative cluster, clustering, supranational level, industrial policy, innovative system.*

В 1990-х гг. в экономике Европы начался внедряться кластерный подход с целью повышения конкурентоспособности экономики отдельных стран региона и формирующегося ЕС в целом. Организация ЮНИДО (ООН по промышленному развитию) при помощи Департамента по развитию частного сектора (англ. – Private Sector Development Branch) сформулировала ряд рекомендаций, нацеленных на усиление сотрудничества правительства и бизнеса стран ЕС в разработке и внедрении стратегий региональных кластеров.

Швеция, Португалия, Нидерланды, Франция, Дания и частично Великобритания (Шотландия) изначально проводили поддержку кластеров на региональном и общенациональном уровне, тогда как Бельгия и Испания – лишь на региональном. Другие страны (Австрия, Германия, Италия, Норвегия и Финляндия) мероприятия в сфере развития кластеров использовали как инструмент реализации региональной и инновационной политики. В частности, в Дании поддержка кластеров осуществляется на региональном и национальном уровне посредством развития конкурентных преимуществ кластеров для формирования некоторой критической массы компаний, сектора специализированных услуг и инфраструктуры, каналов и организаций трансферта необходимых знаний. В 2001 г., на первом этапе, была проведена градация кластеров (выделено 16 общенациональных и 13 региональных кластеров). Далее, на втором этапе, для каждого из кластеров, посредством диалога между компаниями, входящими в кластер, и органами власти разных уровней, были разработаны конкретные меры поддержки [7].

Государственная поддержка кластеров в Шотландии осуществляет Шотландская сеть пред-

приятий (SE). Так, выделяется четыре кластера (в пищевой, нефтегазовой промышленности, биотехнологии и производстве полупроводников). Примечательно, что кластеры разрабатывают собственные планы развития на период 5-10 лет. Например, в биотехнологии сделан акцент на формировании необходимой инфраструктуры, в производстве полупроводников – на совместной разработке с исследовательскими учреждения обновленных стратегий развития.

В Норвегии, начиная с 1998 г., действует общегосударственная программа «Региональная Инновационная Система» (REGINN), цель которой состоит в стимулировании сотрудничества между компаниями и местными исследовательскими и образовательными учреждениями. Первоначально был объявлен конкурс на участие в данной программе, и на первой стадии участвовали все 19 регионов страны, которые представили свой анализ инновационной деятельности и предложили конкретные региональные проекты развития инноваций. Часть проектов после их тщательного рассмотрения была принята и реализуется при государственной финансовой поддержке.

В Чехии Министерство промышленности и торговли курирует специальную программу «Кластеры», целью которой является формирование и развитие кластеров, усиление вертикальных и горизонтальных форм кооперации («оптовая торговля – розничная торговля», «исследовательский институт – производитель», «поставщик – потребитель»). Предприятия конкретных отраслей, совместно с университетами того или иного региона, формируют кластер, являющийся юридическим лицом, координирующий осуществление совместных разработок, сбыт и производство, и являющийся получателем государственных дотаций. По действующему законодательству в кластере должно обслуживаться не меньше 15 организаций, минимум 75 % из которых должны заниматься производством, оказанием услуг или торговлей. Не менее 60 % участников кластера должны являться малыми и средними предприятиями [1].

Большинство кластеров в прошлых десятилетиях специализировались лишь на производстве потребительских товаров и они, как правило, создавались с целью повышения конкурентоспособности экономик отдельных территорий и регионов. В начале текущего века все чаще стали создаваться промышленные кластеры, занимающиеся логистикой, экологией, информационным дизайном, производством биолокальных препаратов. Все в большей степени возрастала инновационная ориентация кластера: теперь она стала базовой характеристикой конкурентоспособности кластеров [3].

Страны ЕС синтезировали подходы других развитых стран к организации кластеров. Например, в Германии и Великобритании созданы программы кластеров в сфере биотехнологий, в основе которых лежит фактор географического размещения компаний. В Финляндии получил развитие лесопромышленный кластер. В Австрии при организации кластеров основную роль играет государственная политика по стимулированию кооперации между исследовательскими учреждениями и промышленными предприятиями на базе упрощенного регулирования отдельных инновационных программ.

Отечественные исследователи особо подчеркивают, что взаимодействие инновационных политик стран-членов и их координация на уровне регионов и отдельных кластеров становится все более ярко выраженной [5]. Характерно, что после того, как на уровне ЕС была принята Лиссабонская программа, страны-члены ЕС стали разрабатывать свои меры по реализации этой программы, не дождавшись ее детализации (т.е. речь идет о «национальных программах реформирования»). В частности, некоторые государства приняли следующие меры: налоговые аспекты стимулирования частных разработок и исследований (Нидерланды, Испания, Венгрия), мероприятия в области наращивания кредитования на цели исследований и разработок (Франция); меры, нацеленные на увеличение численности работников предприятий, занимающихся исследованиями и разработками (Эстония, Дания, Испания); меры по развитию центров повышения квалификации научных и педагогических работников (Италия). Некоторые же страны приступили к реализации кластерного подхода (Словения) [14].

Развитие инновационных кластеров является ключевым аспектом формирования инновационной системы ЕС на наднациональном, национальном и региональном уровнях. С учетом того, что около 40 % специалистов в ЕС заняты в отраслях, сконцентрированных в нескольких регионах, кластеры чрезвычайно важны для развития европейской экономики. Для компаний, входящих в промышленные кластеры, характерны более высокие показатели производительности труда и инноваций, а компании, вновь созданные в кластерах, имеют более высокие показатели выживаемости и экономического роста [12].

К наиболее успешным из числа действующих инновационных кластеров в странах ЕС относятся кластер транснационального типа «Эресунн» (на территории Швеции и Дании); кластер на острове Сардиния (Италия, город Кальяри), который специализируется на информационных и коммуникационных технологиях; высокотехнологичный кластер в итальянском городе Пиза. Различаются и причины успеха указанных кластеров. Например, для «Эресунн» главным явилась реализация национальной инновационной политики Дании и Швеции. Для кластера на о. Сардиния решающая роль принадлежала региональной инновационной политике. Правительства стран ЕС все более активно выдвигают кластерные инициативы, которые стали весьма популярным методом реализации промышленной политики. Странами ЕС определяются: местоположение формируемых кластеров, отрасли их присутствия, конкретные получатели помощи (компании, университеты или прочие организации).

В Германии отмечается тесная взаимосвязь учебных заведений и исследовательских центров с промышленностью. Для укрепления и развития взаимодействия между научно-исследовательским сектором и промышленностью правительство Германии делает акцент на создании кластеров по продвижению новых технологий. Кластеры объединяют промышленные компании, научные исследовательские центры и высшие учебные заведения с целью производства и коммерциализации новых технологий. Обычно выделяются отраслевые кластеры, например, биотехнологический кластер, кластер медицинских технологий, нанотехнологический кластер. Лидеры автомобилестроительной отрасли Германии (Audi, BMW, Mercedes-Benz, Opel, Porsche, Volkswagen) являются частью таких кластеров как мехатроника, микроэлектроника, конструирование, обрабатывающее производство, материаловедение. В настоящее время в Германии кластеры выделены лишь в рамках Северной Рейн-Вестфалии, и они во многом обусловили структурные сдвиги в регионе. Кластеры созданы в деревообработке, металлообработке, строительстве, машиностроении и текстильной промышленности.

Формирование и развитие модели региональных кластеров в Италии объясняется во многом успехами в развитии промышленных округов (индустриальных районах). В стране, которая является страной классического малого бизнеса, на современном этапе из 4 млн компаний лишь 2 % являются крупными (если исходить из критерия отнесения к крупным тех компаний, где занято свыше 1 тыс. чел.) [15]. Промышленные округа размещены, как правило, в малых городах, и для них характерна высокая степень концентрации малых ремесленных компаний, где занято лишь несколько работников. Эти ремесленные компании высоко конкурентоспособны на мировом рынке, что достигается за счет их кооперации, формирования коллективных институтов, максимального использования выгод дифференциации продукции, высокого уровня инновационной активности и гибкости компаний, их быстрого реагирования на новые запросы потребителей. Исключительной представляется и роль государства в развитии кластеров в Италии, что проявляется в предоставляемых скидках на экспорт, привлечении и поддержке инвесторов, консалтинге. Указанные меры позволили наладить выпуск продукции конкурентоспособной как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Во Франции особенностью формирования кластеров является то, что здесь переход к кластеризации протекал сложнее, нежели в других странах. Это объясняется традиционно сильной ролью централизованного государственного сектора в рассматриваемой стране. Лишь тогда, когда была

принята Программа об устройстве и развитии территорий, были сформированы специализированные организации по развитию территорий, а также фонд их обустройства. К настоящему времени в стране кластеры создаются преимущественно на основе партнерства локальных промышленных групп, исследовательских институтов и университетов. Кластеры развиваются на основе совместной политики местных властей и региональных подразделений Министерства экономики, финансов и промышленности. К настоящему времени во Франции создано 144 региональных кластера и 82 «виртуальных» [8].

В Великобритании, согласно государственной концепции регионального развития, экономический рост возможно лучше всего обеспечить за счет локального развития, поэтому возникла необходимость в приближении региональной политики к центрам принятия решений на местах. Территориальное планирование инициировалось Правительством страны, осуществляющим только финансирование и общую координацию. Реальное же управление проектами отдано муниципальным и региональным властям. В социально-экономическом развитии территорий предпринимательству отведена особая роль, специальный акцент сделан на повышении его конкурентоспособности в области новых технологий, информационных технологий, телекоммуникаций и биотехнологий. Одним из приоритетных направлений содействия предпринимательству является развитие промышленных кластеров. Правительством реализуются программы стимулирования и целевого регулирования предпринимательства. Уже свыше десяти лет северо-восток Англии, Уэльс, Шотландия и Северная Ирландия демонстрируют положительную динамику регионов в производстве электроники, химикатов, автомобилей, а также в ряде традиционных для экономики страны отраслей (производство продовольствия, текстиля, одежды, напитков). Еще с 1980-х гг. в стране ключевым направлением стало расширение форм кооперации высшего образования и бизнеса, начали действовать разные программы государственного финансирования исследований и разработок, в результате чего в стране возросло число агентств по трансферу технологий и научных парков [4].

Региональные кластеры в Португалии начали формироваться в 1990-е гг., при этом в южных регионах страны кластеры базируются в основном на отраслях третичного сектора (программное обеспечение, исследования и разработки, бизнес-услуги), которые развиваются в настоящее время наиболее интенсивно. В северных же регионах, напротив, кластеры сконцентрированы вокруг обрабатывающей промышленности, а ее многие отрасли в настоящее время пребывают в состоянии стагнации [6].

В Дании кластеры создаются как в традиционных (мебельная, текстильная), так и в новейших (телекоммуникации) отраслях. В Норвегии создано 62 кластера, из которых 55 – в обрабатывающей промышленности (в них занято 63 тыс. чел. или 22 % трудовых ресурсов обрабатывающей промышленности страны). Темп роста рабочих мест в кластерах выше среднего по стране, что особенно касается кластеров в электронной промышленности и судостроении. В Австрии выделяется 76 кластеров, разделенных на 6 типов (производственные, торговые, технологические, экспортные, образовательные и смешанные). Также имеется 16 национальных кластеров, а 7 из них конкурентоспособны на мировом рынке. В Финляндии кластеры созданы в пищевой, лесной промышленности, металлообработке, строительстве, энергетике, сфере информационных технологий. В Швеции создано 6 международно-конкурентоспособных кластеров в металлообработке, лесной промышленности, на транспорте, в энергетике и сфере телекоммуникаций [2].

Степень участия государства в развитии инновационных кластеров – один из наиболее часто обсуждаемых вопросов. В странах ЕС наибольшую поддержку получил подход, предложенный К. Кетельсом, согласно концепции которого государство не должно отбирать субъектов кластеров, может их инициировать и финансировать, должно быть участником кластера. В большинстве развитых стран осуществляется прямое финансирование со стороны государства программ развития кла-

стеров. Так, например, в Германии – это программы BioRegio, InnoRegio, «Лучшие кластеры» (нем. – Spitzencluserwettbewerb); во Франции – программа «Конкурентоспособные полюса» (англ. – Competitiveness poles). Эти программы высокоэффективны. Например, в результате реализации программы BioRegio число биотехнологических компаний возросло в три раза, было создано свыше 9 тыс. рабочих мест, что привело к разрыву между Германией и Великобританией в сфере биотехнологий, позволив в итоге Германии стать европейским лидером в данном секторе.

Считаем, что следует разграничивать факторы конкурентоспособности разных инновационных кластеров, поскольку в разных странах ЕС они дифференцируются ввиду разных уровней осуществления инновационной политики:

- наднационального уровня; в последние десять лет на общеевропейском уровне предпринимались попытки с целью скоординировать инициативы отдельных стран в сфере формирования кластеров (с этой целью в ЕС сформирован Совет высокого уровня по кластерам и Европейский кластерный альянс);

- национального уровня; в данном случае за последние два десятилетия на уровне стран-членов ЕС начата реализация кластерной политики, при этом Министерства промышленного развития стран становились координирующим органом. Кластерная политика признана во всех странах ЕС в качестве важнейшей составляющей инновационной политики. Государственное регулирование формирования и развития кластеров в странах ЕС реализуется на уровне специальных агентств (так, к концу 2000-х гг. в странах ЕС насчитывалось свыше 70 подобных агентств [9]), а государственный бюджет стал ключевым источником финансирования реализации кластерной политики;

- регионального уровня; здесь отмечается большое по сравнению с национальным уровнем число структур (однако их конкретное число отличается от страны к стране). Специфической чертой региональных кластерных программ является, однако, их больший акцент на развитии экономики региона, и в меньшей степени на образовании (в этом их принципиальное отличие от страновых программ развития кластеров).

Три указанных уровня развития кластеров координируются в рамках «Европейского меморандума по кластерам», разработанного в 2007 г. под эгидой Европейского кластерного альянса [10], устанавливающего систему взаимосвязей разных уровней инновационной активности [13]. Европейский меморандум по кластерам – четкий план, подробно рассчитанный на среднесрочную перспективу, тем не менее, его основное значение состоит в том, что в нем впервые была обозначена политика развития и организации инновационных кластеров на наднациональном уровне ЕС. Кроме общих интересов, однако, серьезное влияние на развитие кластеров оказывают конкурентная динамика развития ряда отраслей и изменение структуры рынка. В частности, почти для всех новых рынков (например, прорывных технологий) характерными являются: модульность (когда в составе продукта есть дополняющие компоненты, часто производящиеся разными компаниями, в связи с чем для сбыта такой продукции зачастую необходимо объединение патентов); «интероперабельность» (межсетевое взаимодействие (ввиду того, что цепочки создания добавленной стоимости усложняются и ввиду модульности продукции наблюдается доминирование инкрементальных инноваций над прорывными инновациями); конвергенция (когда многие рынки в качестве ключевой задачи ставят объединение изобретений и технологических решений, разработанных для секторов, которые ранее не были связаны между собой, в связи с чем для идеального кластера будущего станет характерным объединение знаний и профессиональных навыков, выработанных в различных областях специализации и регионах).

Тот факт, что природа кластеризации изменяется, существенно воздействует на процессы управления инновациями на уровне ЕС, а многие его страны-члены уже в полной мере осознали потенциал развития таких сообществ, которые обеспечивали бы обмен информацией о ключевых зада-

чах и приоритетных решениях между государственными учреждениями, промышленными предприятиями, гражданами и отдельными потребителями. Поэтому в отечественной литературе указывается на то, что необходимо вместо кластерной модели все больше применять сетевые модели кластеров, которые будут являться средством обеспечения обмена определенной долей результатов разработок и исследований между самими кластерами [5].

Что касается промышленности стран ЕС, то инновационные кластеры оказывают особое влияние на ее развитие. Компании в этих кластерах, преимущественно средние и малые предприятия, являются источниками ключевых инновационных разработок в отраслях промышленности. Например, биофармацевтические кластеры стран ЕС (в гг. Франкфурт-на-Майне, Стокгольм, Париж, Мюнхен (в них компании зачастую сосредоточены в крупнейших университетах)) [11], достаточно конкурентоспособны даже по меркам мирового рынка.

В целом, инновационная деятельности стран ЕС демонстрирует способность к выживанию и совершенствованию кластеров. В последние годы они функционируют по принципу сетевых структур, предъявляются ряд требований к членству и намерений, которые соответствуют их целям (совместное обучение, проведение маркетинга, закупок). В экономике ЕС кластеризация и дальнейшее развитие малого и среднего бизнеса на ее основе в перспективе будут являться ключевыми направлениями промышленной политики ЕС, и призваны обеспечивать рост промышленного производства в рассматриваемом регионе.

Библиографический список

1. Иванова, О. Е. Обобщение зарубежного опыта развития кластеров и технопарков как фактора активизации инновационной деятельности / О. Е. Иванова // Наука и экономика. – 2012. – № 6(14). – С. 20-28.
2. Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ : информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf> (дата обращения : 16.03.2016).
3. Кластерная политика за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.innoclusters.ru/klastjernaja_politika_zarubjezhom (дата обращения : 03.04.2015).
4. Порваткина, М. В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах / М. В. Порваткина // Вестник ТГПУ. – 2011. – № 12. – С. 112-116.
5. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Е. Н. Смирнов. – М., 2016. – 361 с.
6. Смирнова, С. М. Практика формирования и развития промышленных кластеров: международный и российский опыт / С. М. Смирнова // Экономика и социум. – 2014. – № 1. – С. 12–23.
7. Создание и функционирование кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://imagebelarus.by/node/1416> (дата обращения : 02.04.2015).
8. Хаблак, В. В. Кластеры в мировой экономике / В. В. Хаблак, Ся Ханьфэй // Вестник Дальрыбвтуза. – 2015. – № 6. – С. 79-83.
9. Cluster Policy in Europe. A brief Summary of cluster policies in 31 European countries. – Jan. 2008 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.clusterobservatory.eu/upload/Synthesis_report_cluster_mapping.pdf (access date : 25.03.2015).
10. European Cluster Memorandum [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.clusterobservatory.eu/upload/European_Cluster_Memorandum.pdf (access date : 23.03.2015).
11. European Cluster Panorama 2014 / by: C. Ketels, S. Protsiv. – EC: Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics, October 2014. – 70 p.
12. INNOVA/PRO INNO Europe Paper № 9, The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/clusters-working-document-sec-2008-2635_en.pdf (access date : 24.03.2015).

13. Innovation Clusters in Europe: a Statistical analysis & overview of current policy Support [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=559&userservice_id=1&request.id=0 (access date : 23.03.2015).
14. List of illustrative examples of Member State's Policies & Measures in Support of Growth & Job Directives [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/2006_annual_report_ (access date : 21.04.2015).
15. The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.isc.hbs> (access date : 24.06.2015).

УДК 339.923

Л.Н. Борисоглебская

Е.В. Дроздова

МИРОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ: ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ СТРАН БРИКС)

Аннотация. В статье показаны особенности современных тенденций формирования национальных инновационных систем на примере стран БРИКС. Выявлены факторы и приведены основные подходы, способствующие ускорению развития национальных инновационных систем стран БРИКС.

Ключевые слова: национальные инновационные системы, инновации, страны БРИКС, инновационное развитие.

WORLD EXPERIENCE FORMATION OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS: FEATURES OF MODERN TENDENCIES (THE CASE OF THE BRICS)

Annotation. The article shows the features of the modern trends in the formation of national innovation systems on the example of the BRICS countries. The factors are listed and the main approaches for expediting the development of national innovation systems of the BRICS countries.

Keywords: national innovation systems, innovation, BRICS countries, innovative development.

Larisa Borisoglebskaya

Elena Drozdova

Развитие национальных инновационных систем (НИС) стран БРИКС является их стратегическим курсом, направленным на осуществление научных исследований и разработок, увеличение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) не только государственных организаций, но и частных компаний, вузов и НИИ, на рост доли высокотехнологичных отраслей в промышленном производстве стран БРИКС и в структуре их экспорта. Для выявления особенностей НИС стран БРИКС, следует дать определение понятия «национальная инновационная система», как совокупности институтов инновационного цикла, законодательных (и иных) норм, действующих на территории данной страны в области разработки, применения инноваций и их движения (оборота, внедрения) вне зависимости от степени их вовлеченности и регулярности их участия в инновационной деятельности. В работе определена структура национальных инновационных систем стран БРИКС, где главными структурными элементами являются государственные организации (министерства, ведомства, комитеты, фонды, советы и др.), научный потенциал (вузы, Академии наук, НИИ), компании (научно-исследовательские подразделения местных компаний и зарубежных транснациональных корпораций (ТНК)).

В настоящее время, национальные инновационные системы стран БРИКС находятся в периоде становления и формирования, при этом основная роль в их деятельности принадлежит государству. В соответствии с концепцией «тройной спирали» Г. Ицковица, страны БРИКС находятся на первом этапе. Такой этап характеризуется ключевой ролью государства в развитии НИС и при котором регулируется и направляется научная деятельность вузов, научно-исследовательских институтов, промышленных компаний в сфере инноваций. Но, при этом следует заметить, что роль вузов, научных подразделений компаний (как местных, так и зарубежных ТНК) в развитии НИС достаточно низка.

В национальных инновационных системах стран БРИКС наблюдается весьма различный относительный уровень численности научных сотрудников на 1 млн жителей. Так, например, в России этот показатель является наивысшим среди стран БРИКС и составляет 3120 чел., что больше в 3,2

раза, чем в Китае (963 чел.), в 4,4 раза – Бразилии (710 чел.), в 8 раз – ЮАР (389 чел.), в 22,8 раза – Индии (137 чел.). Но если говорить об абсолютном отношении, то такой потенциал больше в Китае и Индии [1]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что страны БРИКС не обладают достаточными возможностями самостоятельного развития этих видов технологий и нуждаются в помощи зарубежных специалистов.

Одним из показателей развития наукоемкости экономики является удельный вес расходов на НИОКР в объеме валового внутреннего продукта (ВВП). В 2013 г. в объеме ВВП стран БРИКС такой показатель равнялся 1,55 %, а в 2014 г. он увеличился до 1,59 %. В общем объеме мировых затрат на НИОКР доля стран БРИКС в 2013 г. составила 24,07 % (в 1,3 раза больше чем в 2010 г.), в 2014 г. она увеличилась до 24,97 % [1].

На основе исследования показателей инновационного развития стран БРИКС (см. табл. 1), следует отметить, что их улучшение возможно путем увеличения привлечения к финансированию инновационных проектов средств частных компаний, а также венчурных инновационных фондов. Такой подход будет способствовать ускорению развития национальных инновационных систем стран БРИКС.

Таблица 1

**Показатели инновационного развития стран БРИКС
в 2013 г. (место в мировом рейтинге) [3]**

Показатели	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Способность к инновациям	36	64	41	30	33
Качество НИИ	42	65	37	41	35
Расходы компаний на НИОКР	37	69	39	22	43
Сотрудничество в области НИОКР вузов и промышленных компаний	49	64	47	33	29
Государственные заказы на передовые технологии	69	108	92	13	119
Наличие инженеров и ученых	112	90	15	44	108
Заявления на патенты на изобретения (на 1 млн чел.)	51	43	64	36	42
Инновации в целом	55	78	41	32	39

Объемы расходов российских компаний на научные исследования и разработки в рассматриваемый период были низкими (69 место в мире). Такие низкие показатели в России обращают на себя внимание и подчеркивают необходимость принятия мер в развитии инновационной сфере и в целом в национальной инновационной системе.

Одним из важнейших факторов формирования национальных инновационных систем стран БРИКС является повышение уровня финансирования НИОКР. Ежегодно в Китае появляется 1,5 млн выпускников, занимающихся наукой и инженерными разработками, а в Индии – 2,5 млн чел. В Индии и Китае многие молодые люди предпочитают получать высшее образование за рубежом. Но проблема состоит в том, что, окончивая учебные заведения в США или Европе, студенты не стремятся возвращаться назад в свою страну. Общая численность научно-технического персонала высших учебных заведений и научных учреждений Китая превышает 50 млн чел. (самая большая в мире). Ко-

личество научных сотрудников, занимающихся исследованиями круглосуточно, составляет в Китае 2,3 млн чел. (в США этот показатель равняется 2,5 млн чел.) [2].

Следующим эффективным методом стимулирования инновационного развития экономики и развития национальных инновационных систем может быть названо венчурное инвестирование, благодаря которому инновационные малые и средние компании получают возможность самостоятельного развития. Развитие венчурного финансирования в странах БРИКС дает возможность созданию инновационных продуктов и технологий, инновационному росту экономик стран, становлению национальных инновационных систем. Ниже приведен комплекс мер для решения проблем венчурного финансирования в странах БРИК, которые могут включать [2]:

- упрощение процедуры регистрации венчурных компаний;
 - развитие инновационной инфраструктуры венчурного инвестирования (технопарков, бизнес-инкубаторов и др.);
 - создание специальных компаний, оказывающих малым инновационным компаниям помощь в подготовке экономической документации по доведению перспективных разработок до потенциального инвестора;
 - борьбу с бюрократией и коррупцией;
 - совершенствование инвестиционного законодательства;
 - более широкое привлечение иностранных инвесторов к венчурному финансированию;
- стимулирование венчурных инвестиций и др.

Сотрудничество стран БРИКС, которое за последнее время развилось в таких практически значимых сферах, как финансы, торговля, промышленность, здравоохранение, сельское хозяйство, статистика, наука и техника, отвечает объективному требованию глобализации международных отношений. Для России является важным и актуальным продвижение через БРИКС значимых мер: по стабилизации мировой экономики в областях энергетики и авиастроения, мирному использованию космоса, улучшению системы здравоохранения через совместные проекты в телемедицине и фармацевтике, в сфере нанотехнологий и биофизики, сельского хозяйства и т.п. Устойчивый рост экономики и динамичное развитие науки являются важнейшими факторами формирования инновационной сферы стран БРИКС. Страны не смогут добиться ведущей роли на международной арене без развития научного потенциала страны.

На основе изложенного выше можно констатировать, что основными факторами формирования национальной инновационной системы и роста экономик стран БРИКС являются:

- возрастание роли государства в управлении инновационными процессами;
- увеличение доли государственных заказов на прогрессивные технологии;
- разработка системы эффективных мер государственной поддержки инновационной деятельности и государственно-частного партнерства;
- увеличение государственного финансирования научно-исследовательских работ (НИР);
- создание благоприятных условий для привлечения капитала частных компаний к финансированию научных исследований;
- укрепление сотрудничества университетов и промышленных компаний в области НИОКР;
- повышение квалификации кадров, занимающихся научно-исследовательской работой;
- повышение качества работы научно-исследовательских институтов;
- повышение степени интеграции науки и производства;
- обеспечение устойчивого научно-технического развития;
- повышение результативности исследований и разработок, увеличение числа патентов на научные изобретения и открытия;

- активное внедрение инновационных разработок в разные отрасли экономики;
- повышение уровня конкурентоспособности технологий на мировых рынках;
- повышение уровня экономического развития стран БРИКС;
- увеличение доли стран БРИКС на мировом рынке высокотехнологичных товаров;
- рост экспорта высокотехнологичных товаров.

Библиографический список

1. Борисоглебская, Л. Н. Инвестирование в НИОКР для инновационного развития в странах БРИКС / Л. Н. Борисоглебская, Я. О. Лебедева, В. М. Четвериков // Инновации. – 2013. – № 11 (181). – С. 66-73.
2. Дроздова, Е. В. Инвестиции в НИОКР как основа инновационно-технологического развития в странах БРИКС / Е. В. Дроздова, Я. О. Лебедева // Вестник экономической интеграции. – 2016. – № 11-12. – С. 56-63.
3. Развитие стран БРИКС в глобальном пространстве / Л. Н. Борисоглебская [и др.] : монография. Части 1-2. Потенциал сотрудничества и тренды экономических процессов. Социально-культурный аспект. – М. : Инфра-М. – 2014. – 224 с.

УДК 330

Б.А. Ерзнкян

ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ¹

Аннотация. Пространственно-временные характеристики институтов вообще и инновационного развития в частности определяются в первую очередь целями исследования, которым соответствуют различные трактовки институтов – объектные, средовые, процессные и проектные. В статье анализируются смысловые различия этих трактовок и соответствующие им характеристики институтов с акцентом на пространственные и временные особенности институтов инновационного развития.

Ключевые слова: институты, объекты, среды, процессы, проекты, инновационное развитие, пространственно-временные характеристики.

Bagrat Yerznkyan

SPATIAL-TEMPORAL CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT INSTITUTIONS

Annotation. Spatial and temporal characteristics of the institutions in general, and innovative development in particular are determined primarily by the research objectives, which correspond to different interpretations of the institutions as objects, environments, processes, and projects. The article analyzes the semantic differences between these treatments and their corresponding characteristics of institutions with an emphasis on the spatial and temporal features of innovative development.

Keywords: institutions, objects, environments, processes, projects, innovative development, spatial-temporal characteristics.

Исследование пространственно-временных характеристик институтов может быть осмысленным лишь после идентификации самих институтов, иначе говоря, выявления типа изучаемого института. Важность такого подхода к исследованию институциональных характеристик определяется тем, что встречаемые в литературе определения институтов настолько многозначны, что могут стать препятствием для их изучения. В самом деле, к институтам обычно относят практически все: нормы и правила, организации и учреждения, органы и отношения, сообщества и статусы, рутины и ритуалы, обычаи и традиции, образ мышления и поведения и т.п. К тому же разноплановые институты – социальные, экономические, финансовые, политические, культурные и пр., исследуемые в различных дисциплинах с использованием собственного научного языка, зачастую остаются непонятными для непосвященных. Поэтому предварительное выявление типа института позволяет сфокусировать внимание не на всем многообразии институтов, а на выбранный их тип, который – и это следует особо подчеркнуть – зависит во многом от целей исследования. Логика здесь проста: цель определяет тип интересующего исследователя института, выбор которого суживает исследовательское поле и тем самым снижает присущую многообразию институтов неопределенность; после этого появляется возможность более или менее предметного рассмотрения пространственных и временных характеристик институтов вообще и инновационного развития в частности. В соответствии с этим определимся вначале с типами институтов, затем – с их пространственно-временными характеристиками, после чего проецируем их на институты инновационного развития.

Институты и их типы. Определим типы институтов с опорой на системную методологию Г.Б. Клейнера [7], в соответствии с которой системы могут быть представлены в виде:

- объектов (с определенной формой, но без определенной конфигурации жизненного цикла);
- сред (без определенной пространственной формы и без определенной конфигурации жизненного цикла);

© Ерзнкян Б.А., 2016

¹ Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 15-02-00229а.

– процессов (без определенной пространственной формы, но с определенной конфигурацией жизненного цикла);

– проектов (с определенной формой и с определенной конфигурацией жизненного цикла).

По аналогии с четырехэлементным представлением систем $S = \{S_1, S_2, S_3, S_4\}$, где S_1 – объект, S_2 – среда, S_3 – процесс, S_4 – проект, будем говорить о концепции институтов как систем, которые суть *объектные, средовые, процессные и проектные* институты-системы: $I = \{I_1, I_2, I_3, I_4\}$, где I_1 , I_2 , I_3 и I_4 – институты соответствующего типа (объекта, среды, процесса и проекта) [6]. *Институт как объект*, I_1 , фигурирует у многих авторов. Так, А. Грейф включает такой объект, как организацию, в перечень системных атрибутов института, трактуемая им как «система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность социального поведения» [2, с. 56].

Стремление дать институциональную трактовку организации демонстрирует и Дж. Ходжсон, добившийся такого же признания у Д. Норта: «Думаю, – пишет Норт, – что для определенных целей организации можно рассматривать как институты, но для моих целей организации отделяются от институтов. То есть меня интересуют макроскопические аспекты организации, а не ее внутренняя структура. Если бы в центре внимания была последняя, ... я бы заинтересовался внутренней структурой, управлением и, разумеется, всеми внутренними проблемами структуры, организации и конфликта интересов» [13].

Объект подлежит более глубокой трактовке, не редуцируясь только к организациям, иначе не объяснить всего спектра значений института. Он может включать и иные объекты: юрисдикции, клубы и пр., равно как деньги и прочие объекты различной природы. *Институт как среда*, I_2 , является, пожалуй, наиболее распространенным понятием института. Различные определения институтов – расширительные и/или конкретизированные, в том числе «классическое» Д. Норта [10] об институтах как правилах игры, отличных от самих игроков, – включают в себя системы норм и правил, регулирующих принятие решений. Норт, фокусирующий внимание на правилах игры (*rules of the game*), тем самым делает акцент на значимости институциональной среды (*institutional environment*). В самом деле, базовое понятие институциональной теории – *институты* – Норт определяет через ряд близких понятий, как-то: 1) рамок – «[institutions] are the framework within which human interaction takes place» («институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом») [14; 10]; 2) правил – «institutions are the rules of the game» («институты – это «правила игры») [14; 10]; 3) ограничений (которые не что иное, как более формальное выражение понятия правил) – «institutions ... are the humanly devised constraints» («[институты – это] созданные человеком ограничительные рамки») [14; 10]. Норт при этом различает два вида ограничений – запреты и разрешения. Средовой трактовки придерживаются многие исследователи и в их числе Г.Б. Клейнер с его трактовкой институтов в качестве системы правил, структурирующих социальные взаимодействия, которые суть типичные средовые системы [7].

Институт как процесс, I_3 , встречается у О. Уильямсона, который, говоря о значимости структур или институтов управления (*institutions of governance*) и экономической организации, структурирующей поведение вовлеченных в нее агентов, делает акцент именно на процессе игры, ее представлении: *play of the game* [15]. Такое сочетание – *play* и *game* – может показаться необычным, но именно стремление рассмотреть вместо правил игры ее представление во времени и пространстве позволило ему акцентировать внимание на структурах (механизмах, устройствах, институтах) управления, выявить издержки в местах стыковок технологических процессов и осуществления транзакций, одним словом, продвинуться в понимании природы экономической организации. Дополнитель-

но поясним, что в слове «play» акцент делается на игровом процессе, в то время как в слове «game» – на игре как совокупности всех с ней связанных атрибутов, включающих не только процесс игры.

Институт как проект, I_4 , вероятно, наименее известная интерпретация института, хотя она и лежит на поверхности. Если трактовать систему как средство решения проблемы или достижения цели, что равнозначно проекту, то убеждения, верования и иные ментальные категории таким же образом можно трактовать как эффективные средства – вообще говоря, бессрочные или долгосрочные, имея в виду, что они могут меняться, – жизнеобеспечения и деятельности людей. Смысл таков: стараниями людей многих поколений вырабатываются убеждения, верования, нормы и стереотипы поведения, помогающие им – не сег.няшним, так будущим – действовать и вступать друг с другом во взаимоотношения, не прилагая при этом особых усилий, сводя тем самым, возможно и неосознанно, издержки взаимодействия к минимуму. Понимаемый таким образом проект будет востребован до тех пор, пока взаимодействия будут успешными; в противном случае возникнет необходимость в замене дающего сбой проекта на новый, подлежащий осуществлению проект. Смена такого рода, по сути неформальных, проектов – процесс, растянутый во времени.

Характеристики институтов. Пространственно-временные характеристики институтов указывают на степень их дифференциации (постоянства, действенности, распространенности) в пространстве (локализация сфер институционального воздействия) и во времени (долговечность и изменчивость институтов). При этом сферы локализации институтов могут быть в свою очередь интерпретированы как институты, иными словами одни институты (скажем, производства клубных благ) могут входить в состав других институтов (к примеру, юрисдикций). Так, в работе В. Л. Макарова [8], посвященной исчислению институтов, рассматривается метод погружения институтов в среду общего экономического равновесия и формулируется модель экономики общего вида, в рамках которой описывается процесс создания и ликвидации институтов вкупе с механизмами принятия решений внутри институтов. По сути, он имеет в виду *объектные* институты: организация как юридическое лицо, например, фирма, клуб, университет. Но институтами у него являются и более крупные образования, многие из которых, будучи *объектными*, в то же время выступают в роли *средовых* институтов: политическая партия, община, сектор экономики, муниципальное образование, регион, страна и т.п. Получается, что юрисдикция как объектный и средовой институт включает в себя объектный институт клубов, хотя атрибутами объектный и средовой Макаров не оперирует.

Институты в *пространстве* локализуются различным образом, к примеру, в виде кластеров. Эффективность формирования и функционирования кластеров, в особенности ориентированных на инновационное развитие страны, зависит во многом от кластерных стратегий социально-экономического развития [1].

В работе [5] приводятся принципиальные черты таких стратегий, отражающих миссии регионов в осуществлении стратегии социально-экономического развития страны в целом:

- основой кластерной стратегии является адекватная формулировка миссии региона как социально-экономической системы;
- кластерная стратегия должна быть инструментальной, доведенной до конкретных действий, могущих быть предметом планирования, финансирования и мониторинга и способных развернуться в реализующие их проекты и программы;
- необходимо обеспечить обоснованность декларируемых проблем для социально-экономического развития региона и действий, направленных на их решение;
- важнейшим условием успешного осуществления реализации стратегии является формирование системы мониторинга проектов и программ;
- необходимы количественные оценки макроэкономических показателей, которые могут быть достигнуты в результате реализации кластерной стратегии и образующих ее проектов и программ;

- кластерные стратегии должны содержать анализ перспектив участия регионов в реализации стратегических целей федерального уровня и оценку возможных взаимодействий с федеральными органами исполнительной власти;

- необходимо рассматривать кластерные стратегии в качестве средства консолидации активности региональных властей, бизнеса и населения для достижения совместных целей и решения социально-экономических проблем, обществом;

- различия целей участников кластеризации обуславливают различия их целевых показателей, что должно найти отражение в процессе разработки кластерной стратегии;

- ожидания и интересы участников должны быть охарактеризованы адекватным образом [5].

Что касается *временных* характеристик, то они призваны, во-первых, указать на институциональную суть, ответственную за устойчивость, постоянство, длительность (долговечность, durability) институтов во времени, а во-вторых, что следует рассматривать в неразрывном единстве с первым, – на способность институтов к изменениям, обеспечиваемую свойством их неустойчивости, хрупкости, уязвимости (vulnerability). Сочетанием этих двух прямо противоположных свойств обеспечивается как преемственность институтов, так и их изменчивость – эволюционное институциональное воспроизводство [12]. Несколько слов скажем о промежуточных институтах, имеющих ярко выраженное временное измерение. Суть идеи заключается в том, что выход на формирование конечных институтов, принятых в качестве ориентира или целевой установки, может осуществиться лишь посредством прохождения стадии институтов промежуточных. Успешность реализации этой идеи подтверждается практикой институционального строительства во многих странах, в том числе в Китае, ЕС и России, что фактически означает признание концепции «выращивания», хотя и ускоренного, институтов как основного источника их появления, ибо только в этом случае институт проходит все промежуточные стадии и состояния. В подтверждение этой идеи отметим представление В. М. Полтеровичем института в качестве «множества однотипных конструкций, различающихся параметрами» [11, с. 302]. Оперирование параметрами открывает путь для сравнения однотипных институтов и их количественного (возможно, векторного) или качественного (не числового) измерения. В развитие этого он вводит в научный оборот понятие *линейки институтов* – параметризованного множества институтов, в котором могут содержаться и качественно различные элементы. Если речь идет о *промежуточных институтах*, то их линейка дополнительно включает начальный и финальный (желаемый) институт, при этом при одном из значений параметров можно получить описание начального института, при некотором другом – финального. Хотелось бы обратить внимание на следующее обстоятельство. Если устойчивость институциональных характеристик относится скорее к неформальным (которые могут со временем стать формальными) институтам, то в отношении промежуточных можно говорить в лучшем случае о формальных институтах (которые даже при желании не могут пустить корни за короткий промежуток времени и стать тем самым неформальными нормами).

Институты инновационного развития относятся к классу наиболее востребованных в настоящее время институтов. Институциональное обеспечение инновационного развития российской экономики предполагает создание – в частности, путем «выращивания», проектирования или заимствования – релевантной системы институтов, по преимуществу, формального характера, совместимого вместе с тем с системой неформальных институтов, способной обеспечить эффективный рост ее инновационного потенциала. В целом социально-экономические институты много- и разнообразны; соответственно, они могут быть классифицированы различными способами, учитывающими их *пространственное, временное, а также иерархическое* (подчинение одних институтов другим) распределение.

Подход к распределению институтов *в пространстве* позволит сформировать институциональный атлас России в пространственном (включающем региональное распределение, но не сводя-

щемся к нему) измерении. Подход к распределению институтов *во времени* позволит построить траекторию институциональной динамики, в том числе с включением в число институтов как начальных (исходных) и конечных (целевых), а также и серии *промежуточных* институтов. При этом, если институты, структурируя взаимодействие экономических агентов, в то же время создают и определенный уровень неопределенности в системе, для снижения которой необходимо управление ими, то в ситуации с институтами инновационного развития неопределенность становится более усложненной. Дело в том, что инновационная деятельность обладает высокой степенью неопределенности, являющейся функцией времени и изменяющимся параметром, в сильной степени воздействующим на ее результативность. Вместе с тем любая деятельность в хозяйственной системе, как известно, подчинена институтам как некоторому набору правил, которые также изменяются, что является отражением системных изменений во времени и в пространстве.

Рассмотрение инновационной деятельности – будь то стационарной (как в развитых странах), или нестационарной экономики – делает актуальным вопрос о равномерности / неравномерности развития: носит ли выявленная еще Н.Д. Кондратьевым цикличность развития регулярный характер или же она по своей природе является нерегулярной, какова роль ритмов и пульсаций в инновационном развитии и пр. На вопрос «каковы факторы цикличности радикальных инноваций» В.Е. Дементьев отвечает: таковыми могут быть признаны факторы, задающие «долгосрочный ритм – как в торможении коммерциализации научных открытий, так и в интенсификации их практического применения». Причем, что существенно, в формировании длинноволнового цикла инновационной активности важна роль не только «технологической инерции, обусловленной длительным сроком службы и капиталоемкостью основных капитальных благ», но и «инерции экономических институтов», равно как и «накопления комплекса открытий и изобретений для широкого использования новых технологий» [3, с. 55].

Наиболее яркой пространственной характеристикой таких институтов является их локализация в пространстве, понимаемая, как правило, в территориальном смысле, но не редуцируемая только к нему, в особенности, когда речь идет об институтах содействия инновационному развитию экономики. Разновидностью пространственного подхода к инновационному развитию, синтезирующей системные черты новейших подходов, базирующихся на концепции национальных инновационных систем и системном подходе к институтам, является интерактивно-пространственный подход, охватывающий как взаимоотношения между предприятиями и между ними и рынками, так и мезоуровня с акцентом на связку «государство – регион» [9]. Интерактивная составляющая призвана акцентировать внимание на взаимодействиях, пространственная – на регионах как субъектах экономики в их взаимодействии с государством, равно как и собственно субъектах инновационного развития. В [4] показана важность сосредоточения внимания, помимо собственно технологий как основе инновационного развития, на институциональной составляющей социально-экономического развития. Пространственная характеристика институтов служит для передачи способности создания продвинутой, плюралистической, политически желательной и юридически защищенной институциональной среды, без которого достижение экономического роста в долгосрочной перспективе не представляется возможным. Важность такого акцента обусловлена тем, что высокие и устойчивые темпы экономического роста являются не причиной институциональных изменений, как показывает мировой опыт, а их следствием. В то же время растущая экономика может вызвать потребность в новых институциональных сдвигах, которые впоследствии в свою очередь могут поспособствовать дальнейшему росту и т.д.

Библиографический список

1. Акинфеева, Е. В. Институциональные особенности и динамика формирования и развития кластеров в России / Е. В. Акинфеева, Б. А. Ерзнкян // Журнал экономических исследований. – 2014. – № 1. – С. 79–89.

2. Грейф, А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / А. Грейф. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013.
3. Дементьев, В. Е. Факторы цикличности радикальных инноваций / В. Е. Дементьев // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технологии, институты. Материалы X Международного Симпозиума по эволюционной экономике и Методологического семинара по институциональной и эволюционной экономике. – СПб. : Алетейя, 2015. – С. 55–65.
4. Ерзкян, Б. А. Системный анализ подходов к инновационному развитию нестационарной экономики / Б. А. Ерзкян // Теория и практика институциональных преобразований в России. – М. : ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 6–25.
5. Ерзкян, Б. А., Акинфеева Е. В. Системная интерпретация институтов / Б. А. Ерзкян, Е. В. Акинфеева // Системный анализ в экономике – 2014. Т.2. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 147–151.
6. Ерзкян, Б. А. Сетевая природа кластерной системы и основные направления формирования кластерной стратегии мезоэкономического развития России / Б. А. Ерзкян, В. А. Агафонов // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 1. – С. 20–39.
7. Клейнер, Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6. – № 3. – С. 27–50.
8. Макаров, В. Л. Исчисление институтов / В. Л. Макаров // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 14–32.
9. Никонова, А. А. Интерактивность инновационной системы: способность, которой не достает России / А. А. Никонова. – Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. – М. : ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 146–149.
10. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997.
11. Полтерович, В. М. Проектирование институциональных реформ: перспективные траектории / В. М. Полтерович // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технологии, институты. СПб. : Алетейя, 2015. – С. 299–308.
12. Dolfisma, W. McMaster R. Identifying Institutional Vulnerability: The Importance of Language, and System Boundaries / W. Dolfisma, J. Finch // Journal of Economic Issues. – 2010. – Vol. 45. – № 4. – P. 805–818.
13. Hodgson, G. M. What Are Institutions? / G. M. Hodgson // Journal of Economic Issues. – 2006. – Vol. 40. – № 1. – P. 1–25.
14. North, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
15. Williamson, O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead / O. E. Williamson // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. 38. – № 3. – P. 595–613.

УДК 602-022.532:334.012.82

Н.В. Зиньковская

Е.С. Мокеева

ФОРМИРОВАНИЕ БИОНАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ: ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость ускоренного развития в России промышленных комплексов на основе биотехнологических и нанотехнологических инноваций. Дана современная трактовка бионанотехнологического промышленного комплекса (БНТ-комплекса) как интегрированного комплекса, основанного на конвергенции био- и нано-инноваций. Рассмотрены предпосылки и факторы развития БНТ-комплексов в формате кластеров. Систематизированы особенности и проблемы развития кластеров, ориентированных на реализацию бионанотехнологических проектов в России. Обоснована целесообразность создания и функциональные задачи кластерного Форсайт-центра в рамках развития систем стратегического управления бионаноориентированными кластерами.

Ключевые слова: биотехнологические инновации, нанотехнологические инновации, конвергенция, Форсайт-центр, инновационные кластеры.

Natalia Zińkowskaya

Elena Mokeeva

THE FORMATION BIONANOTECHNOLOGIES INDUSTRIAL COMPLEXES: THE POTENTIAL OF CLUSTER DEVELOPMENT

Annotation. The arguments justify the need for accelerated development of Russian industrial complexes based on biotechnological and nanotechnological innovation. Modern interpretation of bionanotechnological industrial complex (BNT-complex) is presented as an integrated complex based on the convergence of bio – and nano-innovation. The prerequisites and factors of development of BNT-complexes are described in the format of clusters. The main characteristics and problems of cluster development oriented on bionanotechnologies projects in Russia are systematized. The expediency of creation and the functional tasks of cluster Foresight Centre in the framework of development of strategic management systems of bionanoscience clusters are established.

Keywords: biotechnological innovation, nanotechnology innovation, convergence, Foresight Centre, innovation clusters.

Устойчивое развитие и диверсификация отечественной экономики в настоящее время неразрывно связаны с реализацией кластерной политики, направленной на формирование и развитие инновационных индустриальных комплексов в разных отраслях экономики. Одной из важных областей кластеризации являются отрасли, формирующиеся на основе биотехнологических и нанотехнологических инноваций.

Выручка от реализации продукции наноиндустрии в мире, по данным Lux Research, составила в 2015 г. 3 147 млрд долл. (рост более чем в 4 раза по сравнению с 2012 г. – 731 млрд долл.). Географическая структура мирового рынка: Европа (включая Россию) – 40,8 %, Азия – 26,5, США – 24,6 %, остальное – 8,1 %. Основными областями применения нанотехнологий стали: промышленные продукты и материалы (2 006 млрд долл. – 63,7 % рынка), этот сегмент включает производство конструкционных материалов, продуктов питания, легкую, автомобильную, авиастроительную и аэрокосмическую промышленность, электроника и телекоммуникации (771 млрд долл. – 24,5 %); здравоохранение (282 млрд долл. – 9,0 %), энергетика (87 млрд долл. – 2,8 %). К 2020 г. мировой рынок наноиндустрии составит более 6 трлн долл. [1].

Производство продукции наноиндустрии в России к началу 2016 г. достигло 1019,1 млрд руб.,

превысив почти в 6,6 раза объем 2011 г. (154,8 млрд руб.). При этом 87,5 % производства продукции наноиндустрии сосредоточено в трех отраслях промышленности (нефтехимическое, химическое и металлургическое производство). Продукцию, связанную с нанотехнологиями, выпускают 567 предприятий и организаций, (включая 227 научных и научно-производственных организаций), из них 106 компаний созданы и/или осуществляют реализацию проектов с участием АО «РОСНАНО». Доля портфельных компаний АО «РОСНАНО» за период 2011-2015 гг. выросла с 7,3 % до 27,3 % всех поставок продукции, связанной с нанотехнологиями [1].

Выпуск продукции наноиндустрии по отдельным категориям в 2015 г. составил: первичная нанотехнологическая продукция (категория «А») – 182,9 млрд руб. (17,9 %), наносодержащая продукция (категория «Б») – 190,8 млрд руб. (18,7 %), услуги (товары, не содержащие нанокomпоненты), при оказании (производстве) которых используются нанотехнологии и/или нанокomпоненты (категория «В») – 643,0 млрд руб. (63,1 %), специальное оборудование для нанотехнологий (категория «Г») – 2,4 млрд руб. (0,2 %) [4].

Объем мирового рынка биотехнологий к 2015 г. оценивался в 320 млрд долл. Доля России на мировом рынке биотехнологий пока незначительна и составляет около 0,1 %. Большая часть мирового рынка представлена биофармацевтической отраслью и биомедициной (60 %), отрасль промышленных биотехнологий (включая биоэнергетику) занимает 35 % глобального рынка, рынок агро- и природоохранных биотехнологий в совокупности составляют не более 5 %. К 2020 г. объем мирового рынка биотехнологий, по прогнозам, достигнет 600 млрд долл. При этом доля биотехнологических фармацевтических препаратов, по прогнозам компании Frost & Sullivan, к 2020 г. составит около 27 % общего объема фармацевтического рынка, оцениваемого в триллион долларов [5]. К 2025 г., по оценкам экспертов, мировой рынок биотехнологий достигнет уровня в 2 триллиона долларов США, при этом темпы роста по отдельным сегментам рынка колеблются от 5-7 до 30 % ежегодно [8].

Сложность управления формированием био- и нано-технологических промышленных комплексов состоит в том, что на современном уровне развития науки происходит взаимопроникновение био- и нано- технологий. Мировые технологические тренды характеризуются формированием нового VI технологического уклада, формирующегося на основе НБИК-конвергенции, охватывающей четыре ключевые направления развития современной науки и технологии: нано-, био-, инфо- и когно-технологий. При этом взаимосвязь био- и нано-технологий носит фундаментальный характер, обусловленный рядом общих особенностей: технологии оперируют молекулярными структурами и субстанциями; являются результатом фундаментальных исследований, доведенных до уровня прикладных разработок; внутри каждой технологии формируется сетевая структура, обеспечивающая оптимальное соотношение темпов развития потенциала фундаментальной и прикладной науки, а также экспериментальных и производственных технологий. Учитывая отмеченные особенности и многовариантность НБИК-конвергенции, совокупность организаций, осуществляющих разработку, производство и реализацию продукции, полученной на основе биотехнологических и нанотехнологических инноваций, целесообразно рассматривать как «бионанотехнологический» промышленный комплекс (БНТ-комплекс), обладающий рядом общих черт и тенденций развития.

Наиболее перспективной формой развития бионанотехнологических промышленных комплексов является формирование бионано-ориентированных кластеров (БНТ-кластеров). В настоящее время в России действует, по официальным данным, 95 кластеров, в том числе 25 инновационных и 70 промышленных. В рамках федеральной кластерной политики осуществляется целевая поддержка развития инновационных территориальных кластеров разной отраслевой специализации, при этом подавляющая часть кластеров ориентирована на производство продукции биотехнологического и нанотехнологического профиля.

Анализ программ развития формирующихся инновационных территориальных кластеров, специализирующихся в области био- и нано- технологий, позволяет выделить основные их отличительные черты:

- кластеры данного типа являются надсистемой, охватывающей разные виды субкластеров отраслевой и/или технологической направленности (фармацевтического, медицинского, химического профиля и т.п.), объединенных процессом создания инновационной продукции и/или услуг;
- результаты деятельности кластеров (инновационная продукция и новые технологии) имеют многоотраслевой характер, применяются в разных отраслях промышленности, а также в сфере науки, образования и других отраслях экономики (здравоохранении, социальной сфере, в управлении и т.д.).

В числе основных системообразующих факторов формирования БНТ-кластеров, по мнению авторов, необходимо выделить:

- конвергентность биотехнологических и нанотехнологических инноваций в рамках всей цепочки формирования ценностей (наука-технологии-производство);
- специфические свойства (отдельных классов и видов) продукции, производимой с использованием нанотехнологических и биотехнологических производственных процессов (в том числе, безопасность бионанопродукции для населения и природной среды);
- фактор «цифризации» производства как глобального вектора индустриализации и новой; парадигмы управления развитием высокотехнологичных промышленных комплексов;
- необходимость комплексного решения инновационно-инвестиционных задач развития БНТ-комплексов, ввиду высокой капиталоемкости, наукоемкости и рисковости проектов;
- особенности процессов патентования, трансферта и коммерциализации бионанотехнологических инноваций.
- ориентации на углубление интеграции научно-технологических и производственных процессов развития БНТ-комплексов, в том числе в формате различных интеграционных экономических союзов (прежде всего, Евразийского экономического союза);
- использование потенциала современной (сетевой, виртуальной) инфраструктуры научно-исследовательской и производственно-технологической деятельности, включая потенциал международных сетей (научных парков, кластеров, особых экономических зон).

Анализ показывает, что формирование бионано-ориентированных кластеров, отличается разнообразием моделей формирования и развития, обусловленных, прежде всего, многообразием возможных форм конвергенции технологий, отраслевой спецификой организации научно-исследовательской деятельности, возможными формами и особенностями организации производственных процессов и потенциалом спроса и способов использования бионанотехнологической продукции. Большие перспективы имеет формирование БНТ-кластеров в области бионанофармацевтики и медицины, производстве бионанокomпозиционных материалов широкого и специального применения в различных отраслях промышленности, бионанополимерной индустрии [2].

Применительно к развитию бионаноориентированных кластеров можно выделить ряд вариантов структур конвергенции НБИК-технологий [7]: (НТ – БТ) – нанотехнологии выращивания колоний микроорганизмов с использованием синтетических материалов; (БТ – НТ) – технологии разработки и производства «умных бактерий», технологии кастомизации (целевого изготовления) биопродукции, технологии кастомизации фармацевтических препаратов в соответствии с индивидуальными потребностями больного, технологии определения раковых клеток и их деструкции; (НТ – БТ – ИКТ) – молекулярное нанопроизводство (метод «снизу вверх»); (ИКТ – БТ – НТ) – моделирование ДНК, технологии протеомики, технологии биоинформатики и телемедицины; (ИКТ – БТ) – компьютерное моделирование ДНК, телемедицинские системы; (КТ – НТ – БТ) – технологии создания искусственных клеток мозга, технологии оживления и активации биосистем, механический интеллект.

Программы развития БНТ-кластеров, как показывает анализ, отражают специфические условия и особенности потенциала формируемых в настоящее время бионанотехнологических отраслей и

направлены на синхронизацию развития промышленных комплексов и сырьевой базы производства, формирование научно-исследовательских сетей, развитие инновационного качества производственных мощностей, расширение областей применения производимой продукции в экономике. Ключевые программные показатели развития бионано-ориентированных территориальных кластеров за период 2012-2017 гг. представлены в таблице. Наиболее развитыми в настоящее время являются БНТ-кластеры фармацевтического и медицинского профиля; в последний период интенсивно развиваются кластеры, ориентированные на развитие радиомедицины. Значительные объемы бюджетных и частных инвестиций в рамках программ развития БНТ-кластеров направляются на развитие сектора исследований и разработок, а также развитие производственной, инвестиционной и управленческой инфраструктуры кластеров.

К факторам, препятствующим в настоящее время развитию бионано-ориентированных кластеров, следует отнести:

- отсутствие четких моделей и критериев выбора специализация кластера;
- преимущественное внимание к развитию материальной инфраструктуры кластеров в ущерб разработке экономико-управленческим механизмов стимулирования развития наукоемкого бизнеса;
- фокусирование на потенциале крупных ядерных компаний при недостаточном внимании к развитию малых инновационных компаний;
- превалирование коммерческих целей при недостаточном стимулировании развития НИОКР в областях специализации кластеров;
- недостаточное развитие и низкая адаптивность инфраструктуры кластеров к динамике процессов развития бионанотехнологий и потребностям рынка.

Одной из наиболее существенных проблем формирования БНТ-кластеров, по мнению авторов, является отсутствие развитых систем управления кластерами (кластер-менеджмента), прежде всего, в области долгосрочного прогнозирования и оценки рисков развития кластеров.

Многовариантность НБИК-конвергенции предопределяет целесообразность разработки максимально гибкого инструментария управления формированием программ развития БНТ-кластеров, а также многовариантного моделирования инвестиционного обеспечения реализации кластерных проектов (включая меры государственной поддержки) с учетом специфики каждого вида бионанотехнологических инноваций, а также потенциала и условий конкретного региона локализации кластера. Управление формированием БНТ-кластеров должно осуществляться с использованием как общепринятого, так специфического инструментария кластерообразования, в числе которых особую значимость имеют:

- формирование и институализация систем кластер-менеджмента, ориентированных на принятие стратегических решений с учетом конвергенции потенциала бионанотехнологий;
- разработка специального инструментария прогнозирования трендов развития рынков бионанотехнологических инноваций в глобальном, национальном и региональном измерении;
- использование технологий компьютерного инжиниринга, обеспечивающего выбор оптимальной модели формирования БНТ-кластера, учет многовекторности реализации потенциала кластера как в научно-исследовательской, так и производственно-технологической сфере по всей управленческой цепочке (прогнозирование, планирование, учет и мониторинг);
- развитие потенциала специализированных элементов инновационной инфраструктуры, необходимой для функционирования БНТ-кластеров (центров компетенций в области бионанотехнологических инноваций, центров живых систем и пр.);

– формирование платформ и сетевых механизмов (виртуализацию) внутрикластерного и внешнего взаимодействия участников кластера с национальными, региональными и международными структурами, способствующих реализации потенциала кластера.

Таблица 1

**Программные показатели развития
бионано-ориентированных кластеров [3]**

Инновационный кластер	Объем работ и проектов в сфере научных исследований и разработок (млн руб.)	Объем отгруженной инновационной продукции собственного производства (млрд руб.)	Общий объем инвестиций в развитие кластера (млрд руб.)	Объем инвестиционных затрат участников кластера (млрд руб.)
Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины (Калужская обл.)	2749	148,7	73,55	27,33
Алтайский биофармацевтический кластер	21100	105,9	250,4	20,11
Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии (Томская область)	18700	27,95	7,2	33
Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий (г. Санкт-Петербург)	7787	19,6	23,76	23,31
Биотехнологический инновационный территориальный кластер (г. Пущино)	8493	69,5	7,12	9,3
Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий (г. Новосибирск)	72379	304,1	202,3	110,1
Новые материалы, лазерные и радиационные технологии (г. Троицк)	14027	38,82	174	98,1
Кластер ядерно-физических и нанотехнологий (г. Дубна)	46947	89,41	28,93	25,36
Кластер «Физтех XXI» (г. Долгопрудный)	13400	75,6	99,9	28,6
Кластер «Зеленоград»	47800	101,5	27,7	20,8
Кластер инновационных технологий ЗАТО (г. Железнодорожск)	2294,1	235,8	14,4	182,1
Саровский инновационный кластер	28105	270,3	27,94	37,52
Ядерно-инновационный кластер (г. Димитровград)	121738	22,79	1,932	1,571
Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением (г. Саранск)	1926,2	20,34	22,95	3,98

Управление процессами развития БНТ-кластеров, должно быть основано на новых управленческих подходах, способствующих учету особенностей кластерообразования, индивидуализации решений и моделировании сценарных вариантов развития кластеров, а также формированию критической массы компетенций и ресурсов, в том числе направленных на реализацию прорывных инноваций. Формирование систем кластер менеджмента БНТ-кластеров должно быть ориентировано на решение ряда задач:

- развитие комплексной междисциплинарной системы исследований и разработок, интегрированной в международную технологическую среду;
- разработку организационных и правовых основ, способствующих ускоренному развитию новых рынков бионанотехнологий и бионанопродукции;
- создание высокотехнологичной научно-производственной инфраструктуры, адаптированной к специфике научно-технологических процессов отрасли и способствующей активизация малого бизнеса в создании новых бионанотехнологических продуктов.

При создании БНТ-кластеров возникает целый комплекс новых задач, обусловленных спецификой развития промышленных отраслей, формируемых на основе био- и нано- технологических инноваций. К наиболее важным следует отнести необходимость создания специальных систем долгосрочного прогнозирования и мониторинга новых глобальных тенденций в развитии отдельных направлений бионаноиндустрии и рынков, разработки инструментария маркетинга для оценки латентных рынков бионанотехнологической продукции, а также развитие междисциплинарной системы подготовки профессиональных кадров. Наиболее адекватным инструментом для решения данных задач является создание Форсайт-центра в структуре БНТ-кластеров.

В числе главных целей создания кластерного Форсайт-центра следует выделить:

- разработку методологии и инструментария форсайта, адаптированного к специфике бионанотехнологий, определяемых вариантом НБИК-конвергенции и формой конкретного БНТ-кластера (субкластера);
- моделирование и оценку сценариев развития БНТ-кластеров, учитывающих технологические тренды в сфере НБИК-конвергентных технологий и мировых рынков (с учетом национальных и международных форсайт-проектов);
- создания инструментария, способствующего выявлению приоритетных направлений научно-технологического, инновационного и социально-экономического развития БНТ-кластеров;
- разработку программ и механизмов стимулирования интеграции кластера в международные и национальные исследовательские программы и проекты;
- формирование и развитие компетенций по методологии форсайт-исследований и выработка практических рекомендаций для решения многоуровневых задач стратегического развития БНТ-кластеров (национального, регионального и отраслевого уровня).

Создание Форсайт-центра в структуре БНТ-кластеров позволит: определять приоритетные направления деятельности кластера на обоснованной научно-методологической базе, сценарии развития отдельных рынков бионанотехнологической продукции по профилю БНТ-кластера и формировать маркетинговые стратегии реализации продукции на глобальных и национальных рынках, формировать программы инновационного (прежде всего, научно-технологического) развития БНТ-кластера с учетом предвидения спроса и прогнозирования рисков развития рынков бионанотехнологической продукции, определять механизмы трансферта научных разработок в массовое производство с учетом перспектив развития и спроса на отдельных рынках бионанопродукции и услуг (B2C) и технологий (B2B), осуществлять разработку дорожных (научно-технологических) карт по секторам бионаноэкономики, определяемых направлениями специализации БНТ-кластера, обеспечить профессиональное участие организаций БНТ-кластера в деятельности технологических платформ с целью

выявления «прорывных» направлений научно-технологического развития в области специализации БНТ-кластера. Формирование кластерных Форсайт-центров в составе бионано-ориентированных кластеров требует учета ряда ограничивающих факторов, прежде всего, необходимость в большом объеме финансирования, а также длительный период для организации полноценного функционирования центра (ввиду необходимости разработки теоретико-методологического и методического обеспечения деятельности центра и подготовки соответствующих специалистов). В числе важных требований к организации деятельности Кластерного Форсайт-Центра следует отметить необходимость интеграции кластерных форсайт-программ в общую систему кластер-менеджмента. Преимущества функционирования Форсайт-центра в БНТ-кластерах заключаются в возможности:

- оценки изменений в научно-технологическом, социально-производственном и экспортном потенциале бионанотехнологических промышленных комплексов и выработки консенсуса о потенциале, направлениях и стратегиях развития БНТ-кластеров, дифференцированных по секторам бионанотехнологической цепочки;
- определения технологических горизонтов развития отдельных направлений бионанотехнологий, способствующих конкретизации кластерной политики и стратегий развития БНТ-кластеров с учетом потенциальных угроз и возможностей.

Сосредоточение ключевых компетенций кластер-менеджмента в кластерных Форсайт-центрах позволит:

- повысить качество и результативность стратегического и технологического планирования развития бионанотехнологических промышленных комплексов;
- обеспечить синхронизацию и оптимизировать кооперирование научных и производственных процессов;
- повысить объективность определения потенциала, направлений и приоритетов деятельности инфраструктурных и специализированных организаций кластера;
- оценивать перспективы и определять механизмы встраивания кластера в различные межкластерные, межотраслевые и глобальные цепочки научно-исследовательской и производственно-коммерческой деятельности БНТ-кластеров.

Деятельность кластерных Форсайт-центров должна соответствовать общей стратегии формирования в России национальной системы технологического прогнозирования, что должно найти отражение в обоснованном плане (дорожной карте) и научно-методическом обеспечении функционирования центра, интегрирующих инструменты прогнозирования национального, отраслевого и регионального масштаба.

Библиографический список

1. Годовой отчет акционерного общества «Роснано» за 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnano.com/upload/images/normativedocs/ROSNANO-AO_Annual_Report_2015_RUS.pdf (дата обращения : 12.07.2016).
2. Зиньковская, Н. В. Кластерная политика развития нанополимерной индустрии / Н. В. Зиньковская, Л. А. Толстопятенко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – С. 143-146.
3. Кластерная политика: концентрация потенциала для достижения глобальной конкурентоспособности / Под ред. И. М. Бортника, Л. М. Гохберга, А. Н. Клепача, П. Б. Рудника, О. В. Фомичева, А. Е. Шадрина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/148470113> (дата обращения : 12.07.2016)
4. Обзор рынка биотехнологий в России и оценка перспектив его развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/20141020_Russia %20Biotechnology %20Market_fin.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/20141020_Russia%20Biotechnology%20Market_fin.pdf) (дата обращения : 12.07.2016).

5. План мероприятий («дорожная карта») «Развитие биотехнологий и генной инженерии», утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 июля 2013 г. № 1247-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20130724_04 (дата обращения : 12.07.2016).
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июля 2011 г. N 1192-р «Категории продукции наноиндустрии в области товаров и услуг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115682/ (дата обращения : 12.07.2016).
7. Руденский, О. В., Рыбак, О. П. Инновационная цивилизация XXI века: конвергенция и синергия NBIC-технологий. Тенденции и прогнозы 2015–2030 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.vixri.ru/wp-content/uploads/2011/08/inf3_2010.pdf (дата обращения : 12.07.2016).
8. Рынок биотехнологий в России: анализ и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.hse.ru/org/hse/expert/3674610/bio> (дата обращения : 12.07.2016).

УДК 338.46

К.В. Туник

В.С. Устинов

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Аннотация. Обоснована необходимость внедрения инновационных методов взаимодействия организаций спортивной индустрии с их клиентами. Рассмотрены цели и методы выстраивания взаимоотношений в отрасли. Выделены наиболее перспективные методы выстраивания взаимоотношений на основе анализа работы иностранных организаций.

Ключевые слова: спортивная индустрия, инновации, CRM-система, программа лояльности, сегментация болельщиков, инструменты работы с болельщиками, финансовый «фэйр-плей».

Kirill Tunik

Vasily Ustinov

PRIORITIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN ORGANIZATIONS OF SPORT INDUSTRY

Annotation. The necessity of innovative methods in interaction of the organizations of the sports industry with their customers is justified. The purposes and methods of forming of relationship in industry are considered. The most perspective methods of forming of relationship on the basis of the analysis of work of the foreign organizations are allocated.

Keywords: sport industry, innovations, CRM-system, loyalty program, segmentation of fans, instruments of work with fans, financial «fair-play».

В настоящее время индустрия спорта в нашей стране получает новый виток развития. В последние годы в России прошли: Универсиада в Казани, Чемпионат Мира по легкой атлетике, Кубок Мира по Регби-7 в Москве, Зимние Олимпийские Игры и Гран-при «Формулы-1» в Сочи, Чемпионат Мира по хоккею с шайбой в Москве и Санкт-Петербурге. Впереди нас ждет Чемпионат Мира по футболу в 2018 г. Жители любой страны были бы рады такой возможности увидеть своими глазами самые важные события в мире спорта, получить удовольствие от посещения данных мероприятий. Проведение крупных международных спортивных соревнований способствует развитию спортивной индустрии, популяризирует здоровый образ жизни и является одним из факторов развития спортивной, транспортной и туристической инфраструктуры регионов, то есть способствует росту инвестиционной активности в стране.

Интерес к спорту как к виду развлечений растет, однако спортивные организации должны активизировать борьбу за своего потребителя, поскольку их главные конкуренты – кинотеатры и организаторы концертов – имеют преимущество перед спортивной индустрией в плане привлечения, удержания и развития своих потребителей. В связи с этим очевидно, что организациям спортивной индустрии необходим инновационный подход к ведению своей деятельности, включая нововведения в области работы с болельщиками. Выделяются два принципиальных подхода к определению понятия «спортивная индустрия». Согласно первому подходу, «спортивная индустрия воспринимается исключительно как рынок спортивных товаров» [6, с. 111], то есть включает в себя производство спортивного инвентаря, одежды и обуви. Согласно второму, более широкому подходу, разделяемому многими специалистами в данной области, «спортивная индустрия включает в себя отношения, которые касаются проведения спортивно-массовых мероприятий, управления спортивными организациями, оказания спортивно-оздоровительных услуг населению, решения вопросов финансирования и спонсорства, проведения научной деятельности в области спорта, а также подготовки кадров в сфере физической культуры и спорта» [6, с. 111]. Рост объемов производства российских предприятий спортивной индустрии ... в части спортивного инвентаря, оборудования и экипировки за счет повышения интереса общества к стандартам здорового образа жизни, увеличения количества граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом отмечен в качестве одного из ос-

новых социально-экономических эффектов реализации Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.» [11].

Данный сектор экономики в настоящее время находится в стадии зрелости, поэтому основные инновации осуществляются в области маркетинга и организации управления. В работе [3] в качестве одного из важнейших факторов развития спортивной индустрии в РФ отмечена необходимость повышения качества спортивного менеджмента. Данная задача может быть решена на основе реализации организационно-управленческих нововведений.

Одним из самых популярных видов спорта в мире является футбол, в связи с чем футбольные клубы играют значимую роль в спортивной индустрии. Футбольные клубы в настоящее время должны рассматривать себя как компании, которые действуют на конкурентном рынке. Однако есть существенное отличие футбольных клубов от организаций, представляющих другие отрасли экономики: в то время как большинство предприятий стремятся снизить остроту конкурентной борьбы и превратиться в монополиста, футбольные клубы не будут преследовать подобные цели, т.к. футбол, в случае доминирования в чемпионате на протяжении долгих лет какой-либо одной команды, теряет свою зрелищность. Поэтому спортивное соревнование экономически более выгодно, чем спортивная монополия.

Исторически главным источником дохода футбольных клубов была продажа билетов в день матча. Эта тенденция изменилась в 1990-х гг.: доход клубов стал более разнообразным, увеличилась роль таких источников, как продажа телевизионных прав, атрибутики, спонсорство. В настоящее время в футбольном клубе можно выделить следующие источники доходов:

- «спонсорство, в том числе выплаты за то, чтобы та или иная продукция ассоциировалась с командой, лигой или спортивным соревнованием, а также права на фирменное наименование;
- доходы от продажи билетов на спортивные соревнования;
- доходы от продажи прав на трансляцию спортивных соревнований по вещательным и кабельным телевизионным сетям, с помощью телевизионных станций, наземных и спутниковых радиостанций, Интернета и мобильных устройств;
- мерчандайзинг, в том числе продажа лицензионных товаров с логотипами команды или лиги и изображениями игроков, а также других видов интеллектуальной собственности» [4, с. 2];

Многие ведущие европейские футбольные клубы в настоящее время получают больший доход от продажи прав на телевизионные трансляции, чем от продажи билетов. По итогам 2014 г., согласно данным Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА), 51 % в структуре доходов итальянских футбольных клубов пришлось на продажу телевизионных прав (в Англии – 49 %, в Испании – 37 %, во Франции – 34 %, в Германии – 25 %, в то время как в России – только 3 %). Поступления от участия в соревнованиях, проводимых под эгидой УЕФА (Лига чемпионов, Лига Европы и Суперкубок УЕФА), включающие призовые и маркетинговые выплаты, варьировались в 2014 г. от 9 % до 42 % в структуре доходов европейских футбольных клубов (9 % в России и Англии, 11 % во Франции и Германии, 14 % в Испании и Италии, 42 % в Греции). Средства от продажи билетов на матчи и сезонных абонементов в ведущих европейских чемпионатах составляют от 11 % (Италия, Франция) до 21 % (Германия), в то время как в РФ на данный источник дохода приходится всего 3 % [8]. Соответственно, наблюдается принципиально разная ситуация со структурой доходов футбольных клубов в ведущих европейских чемпионатах и в России: в отечественных клубах только 6 % денежных поступлений приходится на продажу прав на телетрансляции и продажу билетов и абонементов, а основным источником дохода являются деньги спонсоров (около 60 %) [8]. Это определяет актуальность задачи диверсификации структуры доходов российских футбольных клубов.

Важность поиска новых стабильных источников дохода обусловлена, помимо всего прочего, необходимостью соблюдения требований финансового «фэйр-плей», концепцию которого Исполни-

тельный комитет УЕФА утвердил в 2009 г. Основными задачами этой концепции, нацеленной на долгосрочное развитие европейского футбола, является повышение рациональности и дисциплинированности финансовой политики клубов, сокращение затрат на заработную плату футболистов и трансферные расходы, поощрение здоровой конкуренции между клубами в финансовой области, содействие долгосрочным инвестициям в детско-юношеский футбол и развитие спортивной инфраструктуры [10]. Соответственно, здоровая конкуренция между клубами предполагает сокращение доли средств спонсоров в структуре их доходов. Непродуманная финансовая политика, влекущая за собой несоблюдение требований финансового «фэйр-плей», может привести к довольно существенным санкциям со стороны УЕФА. Так, например, в сезоне 2015/16 гг. российский футбольный клуб «Динамо» был отстранен от участия в Лиге Европы УЕФА за нарушение правил финансового «фэйр-плей». Суть нарушений состояла в том, что спонсорский контракт «Динамо» не соответствовал рыночным условиям, а доля затрат на заработную плату футболистов в клубном бюджете превышала максимально допустимое значение в 70 %. Банк «ВТБ» выплачивал клубу по спонсорскому контракту около 4 млрд руб. в год, притом, что, согласно оценке уполномоченной УЕФА консалтинговой компании Repusom, сумма контракта превышала его рыночную стоимость более чем в десять раз [9]. Таким образом, для сохранения конкурентоспособности при условии соблюдения требований финансового «фэйр-плей» отечественным футбольным клубам необходимо заботиться о росте доходов, полученных от продаж прав на телетрансляции и от взаимодействия с болельщиками (продажа билетов, абонементов, клубной атрибутики). Соответственно, для экономического развития российским клубам необходимы новые методы ведения бизнеса, организационные и маркетинговые инновации.

Важным этапом развития футбольных клубов может стать внедрение CRM-системы, способствующей укреплению связей с болельщиками и росту доходов клубов в перспективе. Под термином «CRM» (англ. Customer Relationship Management, что в переводе означает «управление взаимоотношениями с клиентами») понимается «целостный стратегический подход к управлению взаимоотношениями с клиентами, направленный на создание акционерной ценности» [6, с. 103]. Согласно другому определению, CRM представляет собой «постоянный процесс, который включает развитие и выгодное использование необходимых сведений с целью построения и поддержки набора взаимоотношений с клиентами, способствующий максимизации прибыли» [7]. В свою очередь, CRM-система – это «прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, в частности, для повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними» [2, с. 120].

Специфика внедрения CRM-системы в футбольных клубах состоит в том, чтобы учесть уникальный характер футбола и в то же самое время использовать возможности традиционных CRM-систем. Футбольная индустрия отстает от других секторов экономики по масштабам использования CRM-систем, что дает ей возможность учиться на успехах и неудачах компаний других отраслей. Многие ведущие футбольные клубы Европы используют CRM-системы, включая «Манчестер Юнайтед», «Челси», «Бавария Мюнхен», «ПСЖ», «Милан» и многие другие. Успешным примером использования CRM в футбольном клубе является «ПСЖ». В результате внедрения CRM-системы увеличился доход клуба и количество болельщиков, несмотря на недостаточно высокие результаты команды на момент внедрения системы.

В первую очередь CRM-система должна обладать коммуникативными функциями, позволяющими выстраивать взаимоотношения внутри организации и за ее пределами, включая систему покупки билетов, продажу атрибутики, планирование операционной деятельности, e-mail и смс-рассылки, связь всех структурных подразделений клуба, единую базу данных болельщиков, подписанных на страницы клуба в социальных сетях, зарегистрированных на официальном сайте клуба и

владеющих картой болельщика. Реализация подобной CRM-системы – сложный процесс, который требует доработки системы под нужды конкретного футбольного клуба. Внедрение CRM-системы в футбольном клубе «ПСЖ» началось с поэтапного плана, состоящего из четырех шагов. 1. Упрощение, улучшение и расширение базы данных: введены стандартные процессы обслуживания клиентов. 2. Повышение потребительской лояльности: создана карта лояльности, названная "Клуб Esprit", с льготами для клиентов. 3. Расширение взаимоотношений с корпоративными клиентами, направленное на улучшение процессов продаж другим фирмам, например спонсорам. 4. Уменьшение затрат, связанных с каналами распределения: создана новая билетная система, интегрированная с финансовой системой [13]. Чтобы обеспечить более ясное понимание возможных результатов стратегии внедрения CRM-системы, стоит рассмотреть ее преимущества и риски (см. табл. 1) [13].

Таблица 1

Преимущества и риски, связанные с внедрением CRM-системы

Преимущества	Риски
Увеличение доходов	Финансовые результаты организации могут ухудшиться из-за неверной оценки затрат по внедрению CRM-системы
Уменьшение затрат на маркетинг	Перерасход бюджета и высокие эксплуатационные расходы
Более высокая производительность сотрудников	Недостаточное обучение сотрудников, использующих CRM-систему
Повышение лояльности и степени удовлетворенности потребителей	Сложности, возникающие при интеграции программного обеспечения
Повышение качества обслуживания клиентов за счет лучшего понимания их предпочтений	Трудности получения правильных данных о клиентах
Увеличение глубины и эффективности сегментации потребителей	Сложность проведения анализа полученных данных
Повышение точности планирования при работе с корпоративными клиентами	Рассмотрение CRM-системы как отдельного процесса внутри организации, способного в одиночку обеспечить необходимый результат

Можно сделать вывод, что наиболее важный фактор успеха футбольного клуба – это лояльные болельщики, поэтому CRM-система, внедренная в клубе, должна поддерживать функции, которые полностью удовлетворяют потребности болельщиков. Проведенное исследование «Маркетинговые стратегии футбольных клубов Европы» показывает, что CRM-система – самый действенный инструмент работы с болельщиками на данный момент (см. рис.). Это связано с тем, что персональное внимание со стороны клуба ценится болельщиками и является одним из факторов, побуждающих их прийти на стадион [1].

Прежде чем осуществить внедрение CRM-системы в футбольном клубе, необходимо проанализировать существующие бизнес-процессы и определить, в каких функциях системы он нуждается. Это обусловлено тем, что есть множество различных функций в предлагаемых разработчиками CRM-системах, и некоторые из них не являются обязательными для успешной работы, потому что замысловатые решения могут быть слишком сложными для пользователей. В футбольном клубе «ПСЖ» на первом этапе проекта внедрения CRM-системы была поставлена задача интеграции различных ка-

налов обслуживания клиентов для информирования о проводимых матчах и продажи билетов. Была реализована интеграция базы данных болельщиков с информационной системой колл-центра, что позволило получать всплывающее окно на мониторе с информацией о клиенте, когда он звонит, таким образом, сотрудники колл-центра могли обслужить клиента максимально эффективно. На втором этапе реализации проекта требовалось повысить лояльность потребителей, для чего была разработана карта лояльности. Данный инструмент является одним из лучших способов пополнения базы данных клуба подробной информацией о болельщиках. База данных должна выдавать всесторонние отчеты по каждому болельщику, а различные структурные подразделения клуба должны иметь доступ к базе данных для получения запрашиваемой информации. Программа лояльности – основной элемент системы CRM, но важно определиться, в какой конкретно информации нуждается футбольный клуб. «ПСЖ» использовал эту информацию для развития программы лояльности, предоставляя держателям клубных карт скидки и бонусы за посещение матчей с недостаточно именитыми соперниками (например, аутсайдеры национального чемпионата) и приобретение отдельных категорий клубной атрибутики и сувениров. На последней фазе проекта внедрения CRM-системы необходимо было организовать новые способы коммуникаций с болельщиками и при этом сократить затраты на коммуникации. Футбольный клуб «ПСЖ» создал новую систему подписки для своего информационного журнала, позволяющую автоматически рассылать новости о клубе и маркетинговых кампаниях тем болельщикам, которые подписались на определенную категорию новостей [13].

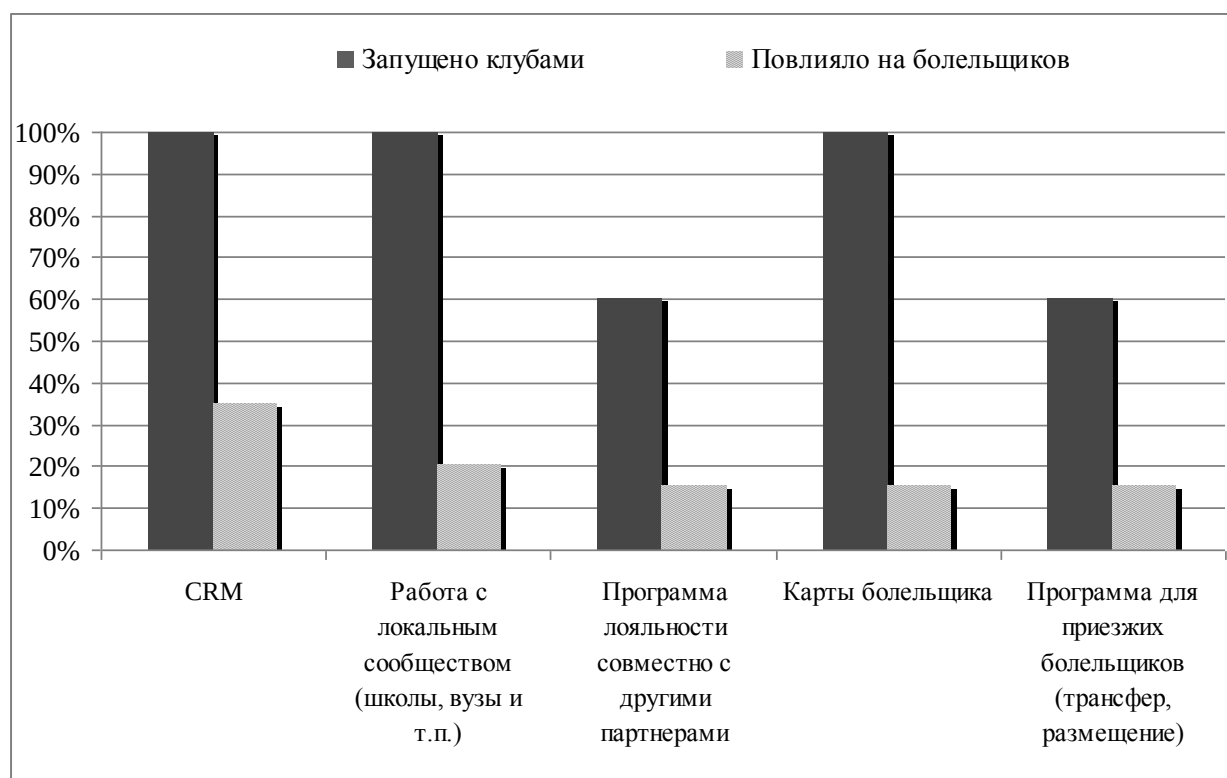


Рис. Инструменты работы с болельщиками (в процентах от общего числа клубов, рассмотренных в исследовании) [1]

Рассмотрим еще один пример внедрения CRM-системы в английском футбольном клубе «Эвертон». Клубу потребовалась система, которая организовала бы покупку билетов онлайн, автоматизировала продажи по телефону, маркетинг и обслуживание клиентов, взаимодействие с бизнес-партнерами и планирование. Использование программного обеспечения предоставило новые воз-

возможности для продажи билетов онлайн, позволяя клубу организовать приоритетную продажу билетов его самым преданным поклонникам [13].

В России первым футбольным клубом, где для организации работы с болельщиками начали использоваться современные информационные технологии, стал ФК «Локомотив». Проект по внедрению CRM-системы в этом клубе стартовал в 2009 г. Функциональные возможности используемой в клубе CRM-системы позволяют накапливать и анализировать информацию о предпочтениях и активности болельщиков, проводить их сегментацию, осуществлять автоматические рассылки по электронной почте и sms-рассылки, организовывать мероприятия для болельщиков, управлять программами лояльности, вести историю взаимоотношений с партнерами по бизнесу [12].

Однако следует понимать, что CRM-система – это всего лишь инструмент, позволяющий клубу взаимодействовать с потребителями, партнерами по бизнесу, спонсорами и рекламодателями. Необходимо, чтобы с этой системой работали квалифицированные сотрудники, только в этом случае можно добиться успеха. Требуется не только проводить сбор информации, но также эффективно воздействовать на клиента, используя полученную информацию, и анализировать результаты воздействия. Функционирование CRM-системы должно включать в себя несколько последовательных процессов: обращение клиента – фиксирование обращения – оповещение ответственных – решение проблемы – контроль сроков и качества обслуживания.

Для сегментации своих болельщиков клубу необходимо составить «воронку продаж», которая будет выглядеть следующим образом: население страны – любители спорта – любители футбола – симпатизируют клубу – следят за клубом в социальных сетях – посещают стадион – зарегистрированы в базе данных болельщиков клуба – члены VIP-клуба. В идеале каждый человек должен со временем переходить из одной категории болельщиков в другую, и количество людей в каждой категории должно увеличиваться. Российским клубам необходимо внедрение этого инструмента для выстраивания эффективных взаимоотношений со своими потребителями. Пока что отечественные организации спортивной индустрии не знают своего болельщика так же хорошо, как ведущие европейские футбольные клубы. CRM-система позволит собрать информацию о каждом болельщике, его вкусах и предпочтениях, манере поведения, максимально эффективно воздействовать на него, ориентируясь на его ценности, сегментировать свою аудиторию и анализировать результаты работы. Таким образом, CRM-система для российских организаций спортивной индустрии должна стать ключевым инновационным инструментом взаимоотношений с болельщиками, способным увеличить количество клиентов и принести дополнительный доход, создавая основу для долгосрочного устойчивого развития.

Библиографический список

1. Исследование «Маркетинговые стратегии футбольных клубов Европы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rma.ru/news/15903/> (дата обращения : 25.08.2015).
2. Казакова, А. Н. Концепция CRM и CRM системы на предприятиях / А. Н. Казакова, А. Г. Файзуллина // Символ науки. – 2016. – № 1-1(13). – С. 119–121.
3. Кокоулина, О. П. Менеджмент как важный фактор развития спортивной индустрии / О. П. Кокоулина, С. И. Емельянов // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 25-1. – С. 124–126.
4. Меняем правила игры. Перспективы развития мировой индустрии спорта до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.pwc.ru/en_RU/ru/globalisation/assets/PwC-Global-Sports-Outlook-to-2015-ru.pdf (дата обращения : 25.08.2015).
5. Сафронова, А. В. Спортивный менеджмент как фактор развития индустрии спорта / А. В. Сафронова, С. А. Наумов, В. А. Кваша // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №7-8. – С. 110–113.
6. Силенко, А. Н. Оптимизация деятельности предприятия на основе концепции CRM (управление взаимоотношениями с клиентом) / А. Н. Силенко // Экономические стратегии. – 2009. – Т.11. – № 2. – С. 102–109.

7. Стратегическое использование CRM в спорте: опыт ФК «Русенборг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.navicongroup.ru/sport/biblio/st20.php?sphrase_id=20015 (дата обращения : 24.06.2016).
8. Тяпков, М. Сколько зарабатывают и тратят клубы РФПЛ: факты и цифры УЕФА [Электронный ресурс] / М. Тяпков. – Режим доступа : <http://www.championat.com/business/article-233708-dannye-uefa-o-dokhodakh-i-raskhodov-rossijskikh-klubov-v-2014-godu.html> (дата обращения : 18.05.2016).
9. УЕФА отстранил московское «Динамо» от участия в Лиге Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sport.rbc.ru/news/5754a7039a79470b8ba0ce4b> (дата обращения : 31.05.2016).
10. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 гг.» (утверждена постановлением Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 28.05.2016).
11. Финансовый «фэйр-плей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.uefa.org/protecting-the-game/club-licensing-and-financial-fair-play/index.html> (дата обращения : 30.06.2015).
12. Microsoft Dynamics CRM – Клиенты. Локомотив [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.microsoft.com/rus/dynamics/crm/client.aspx?id=931&tab=success> (дата обращения : 23.06.2016).
13. Solgen, S. Customer Relationship Management Strategy in Swedish Football Clubs [Electronic resource] / S. Solgen, D. Wiklund. – Mode of access : <http://mdh.diva-portal.org/smash/get/diva2:221781/FULLTEXT01> (access date : 05.09.2015).

УДК 338.2 (001.895)

А.А. Фаюстов

ПОВЫШЕНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ИННОВАЦИЯМ ПУТЕМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИХ ПОДГОТОВКИ

Аннотация. В статье рассматриваются методы подготовки менеджеров в области управления инновациями с точки зрения формирования их профессиональных компетенций средствами учебного процесса. Рассмотрены примеры и представлены некоторые результаты проведения различных видов занятий по отдельным дисциплинам в учебном процессе бакалавров направления подготовки «Инноватика» в Государственном университете управления (в т.ч., и с использованием интерактивной формы).

Ключевые слов: инноватика, компетенции, профессиональная деятельность, методы подготовки, учебные дисциплины, инновационные проекты.

Anatoliy Fayustov

INCREASING COMPETENCE INNOVATIONS MANAGEMENT BY IMPROVING THE PROCESS OF THEIR PREPARATION

Annotation. This article discusses methods for training managers in the field of innovation management from the point of view of the formation of their professional competence by means of the educational process. The examples and the results are some of the different types of training on specific subjects in the educational process of preparation of bachelors direction «Innovation» at the State University of Management (including and using the online form).

Keywords: innovation, competence, professional activities, training methods, educational disciplines, innovative projects.

В Государственном университете управления (ГУУ) подготовка специалистов и бакалавров по инноватике ведется уже более 10 лет. Подготовка выпускников по данному направлению осуществляется кроме ГУУ с недавнего времени в следующих вузах Москвы: МГТУ им. Н.Э. Баумана, Московский технологический университет (МИРЭА, МГУПИ, МИТХТ), Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет), Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) (МАИ), Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), Технологический университет. В соответствии с приказом Минобрнауки РФ от 12.09.2013 № 1061 «Об утверждении перечней и направлений подготовки высшего образования» направление подготовки «Инноватика» 27.03.05 отнесено к группе специальностей подготовки 27.00.00 «Управление в технических системах», что уже само по себе подразумевает квалификацию менеджера.

Область профессиональной деятельности выпускников программ по направлению «Инноватика» с присвоением квалификации академический или прикладной бакалавр включает следующие виды деятельности [9]: теория и процессы инновационных преобразований; инфраструктура инновационной деятельности; информационное и технологическое обеспечение инновационной деятельности; финансовое обеспечение инновационной деятельности; нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности; инновационное предпринимательство. Учебный план совмещает в себе экономику, управление и многие технические дисциплины. В учебных планах подготовки студентов немалая доля принадлежит дисциплинам естественно-научного и профессионального циклов, таким как: «Физика и естествознание», «Механика и технологии», «Химия и материаловедение», «Про-

мышленные технологии и инновации», «Электротехника и электроника», «Управление качеством», «Метрология, стандартизация и сертификация», «Основы научных исследований» и ряд других. Данная специальность направлена на подготовку специалистов по инновационному развитию как страны в целом так и ее регионов, территорий отраслей промышленности и отдельных предприятий. В подготовке выпускника этого образовательного направления «пересекаются» знания из разных областей, формирующие, прежде всего, навыки решения инженерных задач, а также все то, что требуется знать для коммерциализации и практического внедрения инноваций и изобретений в производство.

Объектами профессиональной деятельности выпускников данного направления являются:

- корпоративные, региональные и межрегиональные, отраслевые, межотраслевые, федеральные и международные инновационные проекты и программы предприятий и регионов;
- инновационные проекты и программы создания конкурентоспособных производств товаров и услуг;
- инновационные проекты и программы реинжиниринга бизнес-процессов;
- инновационные проекты и программы развития территорий;
- проекты и процессы прогнозирования инновационного развития и адаптации производственно-хозяйственных систем к новшествам;
- проекты и процессы освоения и использования новых продуктов и новых услуг, новых технологий, новых видов ресурсов.

К видам профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники программ бакалавриата, относятся: производственно-технологическая деятельность; организационно-управленческая деятельность; экспериментально-исследовательская деятельность; проектно-конструкторская и эксплуатационная деятельность. Выпускник направления «Инноватика» будет готов решать следующие **профессиональные задачи** в следующих областях:

производственно-технологическая деятельность:

- разработка технологии создания и организация производства инновационного продукта;
- теоретическое обоснование, планирование и контроль процесса реализации проекта;
- организация пуско-наладочных работ и приемо-сдаточных испытаний в соответствии с требованиями по качеству нового продукта;

организационно-управленческая деятельность:

- разработка документации, технологии и организация производства и продвижения продукта проекта;
- выполнение мероприятий по продвижению нового продукта на рынок, подготовка материалов к аттестации и сертификации новой продукции;
- работа с партнерами по инновационной деятельности и потребителями;

экспериментально-исследовательская деятельность:

- оценка коммерческого потенциала технологии, сбор информации о конкурентах на рынке новой продукции;
- сбор и анализ патентно-правовой и коммерческой информации при создании и выведении на рынок нового продукта;

проектно-конструкторская и эксплуатационная деятельность:

- разработка технико-экономического обоснования, обоснование и расчет конструкции и технологии изготовления продукта проекта;
- разработка и внедрение систем менеджмента качества;
- разработка, внедрение и сопровождение программных комплексов и систем управления проектами. Выпускник по инноватике будет осуществлять поиск возможных решений проблем и ге-

нерировать новые идеи, обеспечивать формирование оптимальных проектов и управлять их воплощением в производство, оценивать возможные риски. Выпускник программы по направлению «Инноватика» должен обладать следующими **общепрофессиональными компетенциями**:

- способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности с применением методов математики, физики, химии, оптимизации, статистики, информационно-коммуникационных технологий, инженерно-технологических областей знаний и с учетом основных требований информационной безопасности;
- способностью использовать инструментальные средства (пакеты прикладных программ) для решения планирования и проведения работ по проекту;
- способностью управлять информацией на основе прикладных программ, использовать компьютерные технологии и базы данных для управления проектами;
- способностью обосновать принятие технического решения при разработке проекта, выбирать технические средства и технологии с учетом экологических последствий их применения.

Он будет способен адаптироваться ко всем видам деятельности, базирующимся на системном анализе, моделировании, автоматизированном управлении и других видах информационных компьютерных технологий. Такой объем знаний и умений сегодня очень востребован на рынке труда и дает особые конкурентные преимущества перед другими экономическими специальностями. Одно из направлений совершенствования качества подготовки студентов в современном вузе, особенно по таким новым направлениям подготовки, как «Инноватика» – введение интерактивных форм обучения (ИФО).

Интерактивный метод обучения (см. рис. 1) означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения. Место преподавателя на интерактивных занятиях сводится к *направлению деятельности студентов на достижение целей занятия* [2]. Преподаватель также разрабатывает план занятия (обычно, это интерактивные упражнения и задания, в ходе выполнения которых студент изучает материал).



Рис. 1. Схема взаимодействия преподавателя и студентов при интерактивной модели обучения

Авторами из Омского государственного университета путей сообщения была принята более полная классификация интерактивных методов обучения [1], отличающаяся от традиционной классификации, изложенной в большинстве имеющихся публикаций на данную тему (см. рис. 2). Авторы различают среди них неимитационные и имитационные методы обучения. Приведем некоторые методы интерактивных занятий-лекций, которые используются автором и другими преподавателями кафедры управления инновациями ГУУ в учебном процессе подготовки бакалавров.

Проблемная лекция (относится к неимитационным методам). Проблемная лекция начинается с постановки проблемы, которую в ходе изложения материала необходимо решить. На подобных лекциях обязателен диалог преподавателя и студентов. Студенты активно привлекаются к обсуждению, поиску тех или иных вариантов решения. Подход может активно применяться при изложении проблемных разделов промышленных технологий и инноваций, создания новых конструктивных

материалов, особенно, композиционных, что, конечно же, требует определенного уровня сформированной у студентов теоретической базы и достаточной технической оснащенности аудитории.

Лекция-визуализация. Данная лекция учит студента преобразовывать устную и письменную информацию в визуальную форму, выделяя при этом существенные элементы. Особенно хорошо данный прием используется при подаче материалов по дисциплинам «Химия и материаловедение», «Промышленные технологии и инновации». Визуальное представление материала помогает выработать у студентов более четкое представление о различных свойствах и областях применения конструкционных материалов и способах обработки заготовок резанием, давлением, о сварочном и литейном производстве.

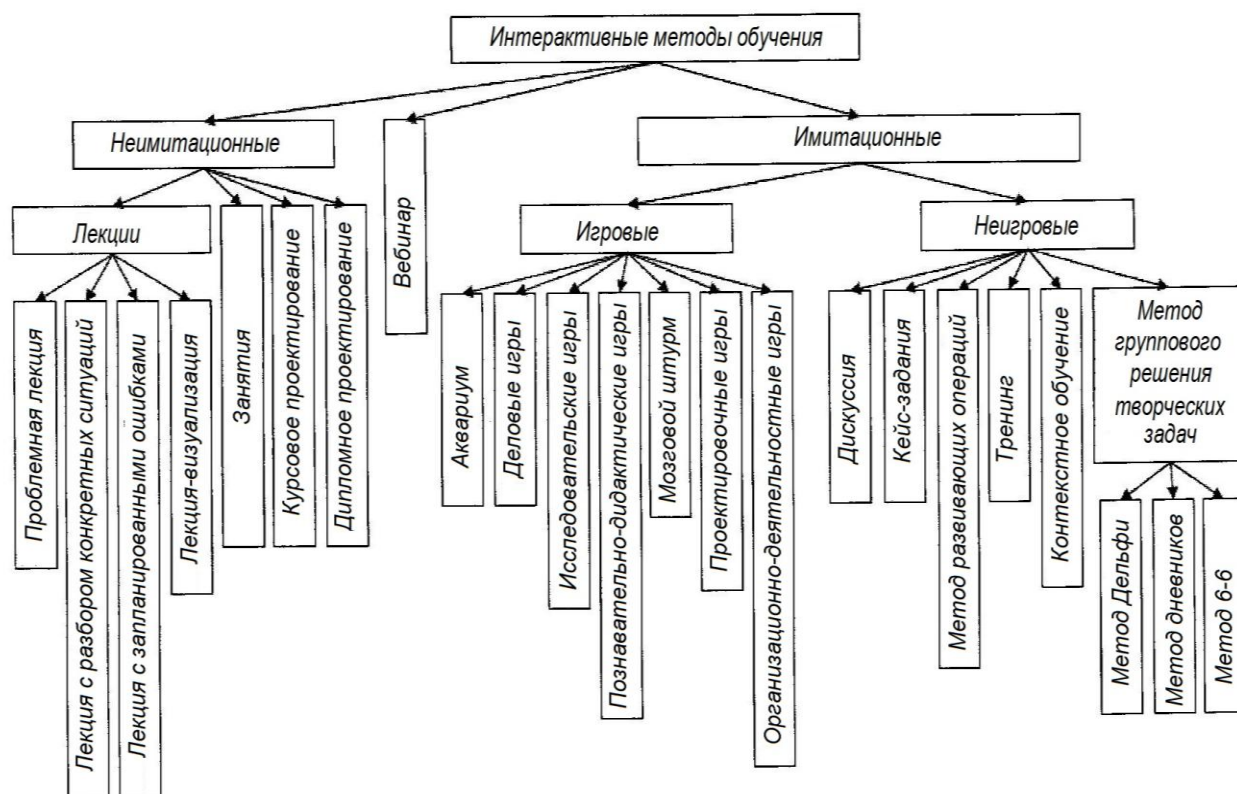


Рис. 2. Классификация интерактивных методов обучения [1]

Информационные технологии. Одним из таких методов, поднимающих организацию лекций на качественно новый уровень и повышающих эффективность обучения в целом, является чтение лекций с использованием информационных технологий. Использование преподавателем презентаций на лекционных занятиях позволяет лектору расширить возможности обычной лекции, способствует созданию зрительных образов объектов и явлений, повышая эффективность лекции, в частности, автором в течение последних 5 лет широко используются лекции в форме презентаций PowerPoint по дисциплинам: «Механика и технологии», «Химия и материаловедение», «Промышленные технологии и инновации», «Метрология, стандартизация и сертификация» и др. (см. табл. 1).

Обеспечение наглядности реализуется на принципиально новом, более высоком уровне, позволяя в 2–3 раза увеличить долю усваиваемого материала, т.к. параллельно задействованы органы зрения и слуха. Однако здесь также учащимся сложно фиксировать информацию, т.к. нужно следить и за слайдами (списать текст, зарисовать схемы, таблицы, графики), и за словами преподавателя. В

результате очень низким оказывается качество конспектов у большинства учащихся. Чтобы устранить эти недостатки и повысить «информационную емкость» лекции, можно использовать неполные конспекты. Текст конспекта содержит все определения, основные термины, схемы, таблицы, графики, на запись которых студенты тратят большое количество времени. В качестве преимуществ лекций с презентациями и неполными конспектами студенты отмечают следующие: экономия времени и сил, уменьшение количества ошибок при записи лекции, возможность сделать пометки и то, что впоследствии с текстом легче работать, проще ориентироваться в материале лекции. Таким образом, чтение лекций с применением неполных конспектов и презентаций в целом положительно воспринимается студентами.

Лекция с заранее запланированными ошибками, которые должны обнаружить студенты. Подбираются наиболее распространенные ошибки, которые делают как студенты, так и преподаватели во время чтения лекций. Студенты на лекции должны обнаружить ошибки и занести их в конспект. В конце лекции «рассекречиваются» допущенные ошибки и проводится их обсуждение.

Метод применяется автором при использовании электронных модульных обучающих и тестовых программ по дисциплинам «Промышленные технологии и инновации», «Механика и технологии», «Химия и материаловедение» и «Метрология, стандартизация и сертификация», полученных с официального сайта Федерального Центра информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР), например, при изучении различных видов и технологий механической обработки материалов, разделов «Статика», «Кинематика» и «Динамика», свойств углеродистых и легированных сталей, металлов и сплавов цветных металлов [7; 10], а также основных понятий метрологии, стандартизации и сертификации [6; 8]. Отличительной особенностью указанных учебных модулей является то, что все действия обучающегося сопровождаются вмонтированным в программу звуковым сопровождением с комментариями. Например, реакция на действия испытуемого осуществляется в виде следующих реплик «голоса за кадром»: «Правильно!», «Неверно!», «Отлично! Вы справились с заданием. Переходите к следующему разделу» или «Молодец! Идем дальше». Фрагменты некоторой части учебных электронных тестов из открытой образовательной модульной мультимедийной системы по дисциплине «Химия и материаловедение» приведены на рисунках 3 и 4.

Лекция с разбором конкретной ситуации, изложенной устно или в виде краткого диафильма, видеозаписи и т.п.; студенты совместно анализируют и обсуждают представленный материал. Метод удобен при изучении процессов получения чугуна и стали, цветных металлов в металлургической промышленности, а также при изучении технологических способов и приемов обработки деталей различных размеров и геометрической формы (токарная обработка, сверление, фрезерная обработка, абразивная обработка, обработка давлением и т.д.). Таким образом, для преподавателя, читающего лекции, функция прямой передачи информации должна трансформироваться в функцию организации самостоятельной работы студента по освоению данной учебной дисциплины [5].

Приведем краткий обзор других методов проведения практических занятий в Государственном университете управления.

Контекстное обучение (относится к неигровым имитационным методам) направлено на формирование целостной модели будущей профессиональной деятельности студента. При этом знания, умения, навыки даются не как предмет для запоминания, а в качестве средства решения профессиональных задач. Применяется при преподавании разделов теоретической механики, химии и материаловедения, промышленных технологий и инноваций.

Таблица 1

Фактическая результативность интерактивной формы проведения занятий при реализации основной образовательной программы по направлению «Инноватика»

Дисциплина	Занятия, проводимые в интерактивной форме			
	Лекции	Практические занятия	Тестирование в электронной форме	Показ учебных фильмов
Механика и технологии	Лекции в форме презентаций PowerPoint по разделам дисциплины с применением проектора	Решение задач с применением электронного пособия по разделам «Статика», «Кинематика», «Динамика»	Использование программ тестирования из открытой образовательной модульной мультимедийной системы (ОМС) по разделам «Статика», «Кинематика», «Динамика»	Учебный фильм по разделу «Статика»
Химия и материаловедение	Лекции в форме презентаций PowerPoint по всем разделам учебной дисциплины с применением проектора	Использование открытой образовательной модульной мультимедийной системы по изучению разделов: «Сплавы», «Стали», «Чугуны», «Цветные металлы», «Термическая обработка», «Композиционные материалы»	Программа электронного тестирования Newtest (Материаловедение); использование программ тестирования из модульной мультимедийной системы по разделам «Свойства и области применения металлов и сплавов», «Испытания механических свойств», «Диаграмма железо-углерод», «Стали и чугуны», «Цветные металлы», «Термообработка», «Пластмассы, неметаллы, композиты»	Просмотр учебных фильмов: «Доменный процесс. Производство чугуна», «Кислородно-конверторное и мартеновское производство стали» и «Получение и применение чугуна и стали»; «Влияние кристаллизации на свойства металлов», «Кристаллизация сплавов», «Структура и свойства металлов», «Испытания и свойства сталей», «Механика разрушения материалов», «Кинетика деформирования и разрушения металлов»; «Свойства алюминия», «Получение алюминия литьем»; «Алюминиевые банки. Как это сделано»
Промышленные технологии и инновации	Лекции в форме презентаций PowerPoint по всем разделам учебной дисциплины	Защита курсовых проектов производится студентами с использованием презентаций	Использование программ тестирования из открытой образовательной модульной мультимедийной системы	Просмотр учебных фильмов и коротких видеороликов по темам: «Заготовитель-

Дисциплина	Занятия, проводимые в интерактивной форме			
	Лекции	Практические занятия	Тестирование в электронной форме	Показ учебных фильмов
	циплины с применением проектора	в форме PowerPoint	медийной системы по разделам «Токарная обработка», «Обработка отверстий», «Фрезерование», «Абразивная обработка», «Виды обработки давлением», «Литейное производство», «Сварочное производство»	ное производство», «Токарная обработка», «Сверление», «Фрезерная обработка», «Абразивная обработка», «Обработка металлов давлением», «Литейное производство», «Сварка», «Порошковая металлургия», «Нанотехнологии», «Промышленные роботы», «Лазеры»
Метрология, стандартизация и сертификация	Лекции в форме презентаций PowerPoint по разделам учебной дисциплины: «Метрология», «Стандартизация», «Сертификация» с применением	Использование средств программного пакета Excel для первичной обработки данных измерений (проверка гипотез закона распределения эмпирических данных, методов отсеивания грубых погрешностей и т.д.).	Использование программ тестирования из открытой образовательной модульной мультимедийной системы по разделам «Метрология», «Правовые основы стандартизации и сертификации», «Методы оценки соответствия», «Проверка средств измерений»	Просмотр учебных фильмов и коротких видеороликов по темам: «Д.И.Менделеев – основатель отечественной метрологии», «История создания системы единиц СИ», «Государственная система стандартизации», «Методы оценки соответствия в РФ»

Метод «мозгового штурма» (мозговой штурм, мозговая атака, англ. *brainstorming*) – оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать как можно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастичных. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике. Является методом экспертного оценивания. Метод очень удобен при построении и оценивании математических моделей реальных ситуаций в экономике, инженерной практике.

Метод проектов – это способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технология), которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом; это совокупность приемов, действий учащихся в их определенной последовательности для достижения поставленной задачи – решения проблемы и оформленной в виде некоего конечного продукта. Метод проектов является наиболее универсальным методом обучения, при котором формируются практически все компетенции, необходимые будущим специалистам по управлению инновациями. Основная цель проектного метода заключается в обучении студентов самостоятельному решению значимых проблем, возникающих в повседневной жизни человека, в его профессиональной деятельности, в науке, пользоваться информационными технологиями, прогнозировать, анализировать и оценивать результаты собственной деятельности. У них формируются навыки познавательной активности, творческой инициативы.

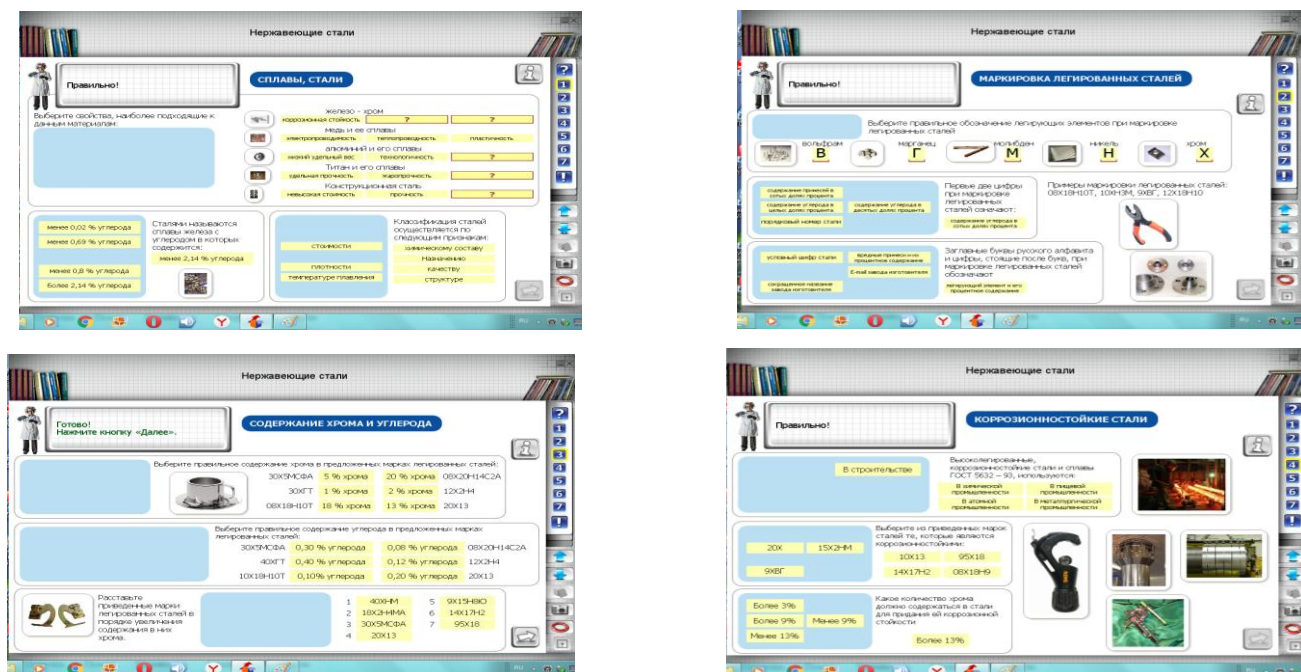


Рис. 3. Фрагменты учебного электронного теста из модульной мультимедийной системы (дисциплина «Химия и материаловедение»)

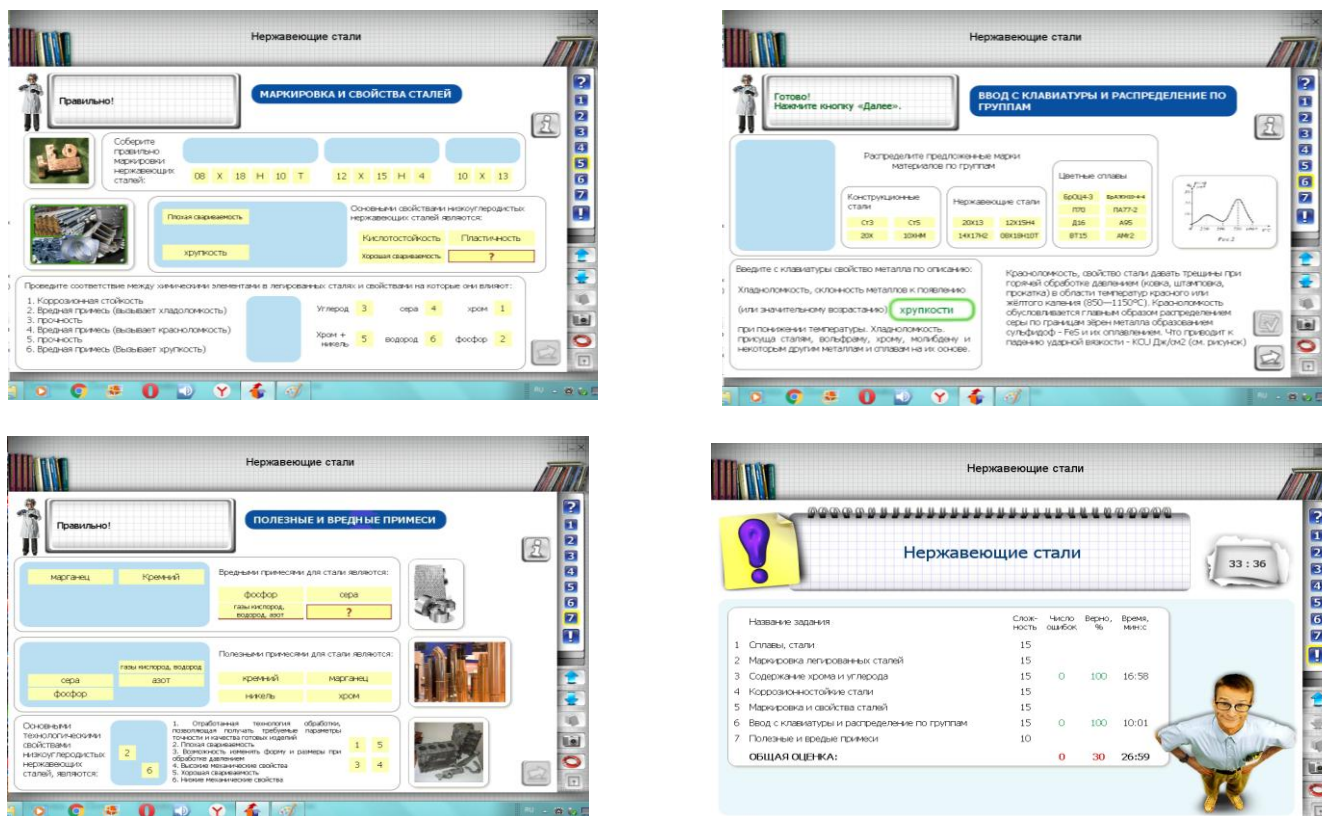


Рис. 4. Фрагменты учебного электронного теста из модульной мультимедийной системы (дисциплина «Химия и материаловедение») (окончание)

Результатом выполнения проекта является получение практического результата, оформленного в виде альбома, видеофильма, статьи в журнале, веб-сайта, доклада с презентацией и т.д. [3]. Данный метод может применяться для выполнения курсовых проектов по различным дисциплинам учебного плана подготовки по данному направлению. Это позволяет сформировать у бакалавров не только навыки поиска решения задачи, но и защиты предлагаемых методов, отстаивания своей точки зрения, что очень важно в будущей профессиональной деятельности.

При использовании описанных выше методов решаются следующие задачи [1]:

- формирование у студентов интереса к изучаемой дисциплине;
- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск студентами путей и вариантов решения поставленной учебной задачи (проблемы);
- умение работать в команде;
- формирование у студентов отношения к соответствующей учебной задаче (проблеме), ее решению;
- формирование жизненных и профессиональных навыков;
- достижение уровня осознанной компетентности студента.

Для развития творческих способностей преподавателю сегодня очень важно от репродуктивных методов обучения перейти к продуктивным, когда обучающийся должен не только показывать понимание изучаемого явления, но и решать задачи, вскрывая причинно-следственные связи между ними, уметь связать изучаемый материал с практикой, с жизнью. Следует отметить, что использование ИФО требует большой подготовительной работы, связанной с разработкой сценариев, вспомогательных материалов, технологии проведения; с изучением теоретического материала и разбором проблемных вопросов на заданную тему. Эффективность ИФО зависит от качественной подготовительной работы и умения преподавателя стимулировать активность студентов и их вовлеченность в процесс. Опыт внедрения ИФО в учебный процесс, по мнению автора, выявил следующие трудности их проведения [4]:

- неоднородность студенческой аудитории по психографическим и поведенческим параметрам часто диктует необходимость коррекции процесса в сторону его упрощения;
- не всегда достигается главная цель ИФО, а именно, вовлечение в процесс всех учащихся ввиду их различной теоретической подготовки и заинтересованности в результатах;
- временные рамки учебных часов обязывают использовать сокращенные варианты ИФО;
- для повышения эффекта от занятий в интерактивной форме желательно проводить их с ассистентом, как лабораторные работы.

Таким образом, внедрение интерактивных методов обучения – одно из важнейших направлений совершенствования подготовки и формирования профессиональных компетенций бакалавров по направлению подготовки «Инноватика» и обязательное условие эффективной реализации компетентного подхода.

Библиографический список

1. Болотюк, Л. А. Применение интерактивных методов обучения на практических занятиях по теории вероятностей и эконометрике [Электронный ресурс] / Л. А. Болотюк, А. М. Сокольникова, Е. А. Швед // Наукоедение. – 2013. – № 3. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/70pvn313.pdf> (дата обращения : 28.07.2016).
2. Двучичанская, Н. Н. Интерактивные методы обучения как средство формирования ключевых компетенций [Электронный ресурс] / Н. Н. Двучичанская // Наука и образование. – 2011. – № 4. – Режим доступа : <http://technomag.edu.ru/doc/172651.html> (дата обращения : 28.05.2016).

3. Зайчикова, И. В. Использование активных и интерактивных методов в обучении студентов-экономистов математическим дисциплинам [Электронный ресурс] / И. В. Зайчикова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/113-11698> (дата обращения : 28.05.2016).
4. Короткова, Т. Л. Практика внедрения интерактивных форм обучения студентов дисциплинам по направлению «Менеджмент» [Электронный ресурс] / Т. Л. Короткова // SCI-ARTICLE.RU. – 2015. – № 3. – Режим доступа : <http://sci-article.ru/stat.php?i=1427986126> (дата обращения : 28.05.2016).
5. Макарова, Е. Л. Использование интерактивных форм обучения для повышения активности образовательного процесса [Электронный ресурс] / Е. Л. Макарова. – Режим доступа : <http://www.smtueco.ru/en/items/interactive-forms-of-learning> (дата обращения : 28.05.2016).
6. Метрология: основные понятия и определения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fcior.edu.ru/card/5725/metrologiya-osnovnye-ponyatiya-i-opredeleniya-kontrol-i.html> (дата обращения : 28.05.2016).
7. Нержавеющие стали [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fcior.edu.ru/download/13317/nerzhaveyushchie-stali.html> (дата обращения : 28.05.2016).
8. Объекты и средства метрологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fcior.edu.ru/card/25377/obekty-i-sredstva-metrologii.html> (дата обращения : 28.05.2016).
9. Проект Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 27.03.05 Инноватика (квалификация (степень) «бакалавр») [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kpfu.ru/portal/docs/F1798566526/27.03.05.doc> (дата обращения : 28.05.2016).
10. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 27.03.05 Инноватика (уровень бакалавриата). Утвержден приказом Министерства образования и науки РФ от 11.08.2016 г. № 1006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fgosvo.ru/fgosvo/92/91/4/27> (дата обращения : 25.08.2016).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331

А. С. Арутюнян

СУЩНОСТЬ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье анализируются разные определения понятия «развитие персонала» и проводится параллель между понятиями «обучение персонала» и «развитие персонала», рассматриваются основные составляющие концепции последнего.

Ключевые слова: качество рабочей силы, развитие персонала, обучение персонала, концепция развития персонала, принципы и методы развития.

Ani Harutyunyan

SUMMARY OF STAFF

Annotation. The article analyzes the different definitions of the concept of «staff development» and draws a parallel between «training» and «personnel development», the principal components of the latter concept.

Keywords: quality of the workforce, staff development, staff training, staff development concept, the principles and methods of development.

Любая организация есть социальная система, и все, что происходит в ней, во многом зависит от деятельности в ней работающих людей и уровня их развития. Поскольку мы сейчас живем в условиях быстро развивающейся, сложной и неопределённой среды, где на первый план выходят задачи усиления конкурентоспособности, увеличения эффективности функционирования организации, постольку решающими становятся вопросы, касающиеся повышения качества рабочей силы организации.

Опираясь на опыт и результат успешных отечественных и зарубежных компаний можно с уверенностью сказать, что все затраченные ресурсы на развитие персонала при должном контроле в скором времени и полном объеме оправдывают себя. Нарастающий интерес к развитию персонала со стороны компаний определяется их потребностью иметь персонал, уровень подготовки которого отвечает требованиям времени. Развитие персонала является двигателем прогресса и расширения спектра организационных знаний.

Для правильного выстраивания процесса развития персонала, необходимо разобраться, что под этим понимается. На сегодня многие авторы часто используют термины «профессиональное обучение» и «развитие персонала» как синонимы. Однако эти понятия нужно отличать, поскольку развитие персонала представляет из себя обширный процесс, которое состоит из различного рода мероприятий, направленных на прогресс и увеличение эффективности трудового потенциала, в т.ч. и обучения. Порой отмечают, что профессиональное обучение нацелено на удовлетворение запросов, которые стоят перед организацией сегодня, а развитие – на запросы, которые предстанут перед организацией в будущем. Развитие персонала – это ведущий путь получения профессионального образования, на основе чего будет возможным результативное функционирование и также развитие организации.

Также нужно заметить, что в литературе встречаются различные трактовки понятия «развитие персонала». Проанализируем некоторые из них. В одном из дефиниций развитие персонала представляется как грамотно сформированный процесс обучения, в результате чего увеличивается объем информации и знаний, возрастает качество и количество компетенций и умений, стремление к обучению работников, повышается компетентность, вследствие чего происходят непрерывный личностный

и организационный рост и развитие, а в результате становится возможным достижение организацией назначенных для себя целей.

А. Я. Кибанов рассматривает развитие персонала как комплекс организационно-экономических мероприятий в сфере обучения персонала, его подготовки, переподготовки и повышения квалификации. Эти мероприятия включают в себе проблемы профессиональной адаптации, оценки кандидатов на свободную должность, нынешней оценки кадров, проектирования карьеры, личностного роста и профессионального продвижения кадров, работы с кадровым запасом. Л. И. Лукичева определение трактует как ряд мер, которые включают в себя профессиональное обучение абитуриентов, переподготовку и повышение качества рабочей силы и планирование деловой карьеры персонала организации. По мнению В. Р. Веснина развитие персонала – это комплекс организационно-экономических мероприятий в сфере обучения работников, повышения квалификации и профессиональной компетентности персонала, мотивация творчества и т.п. Можно сказать, что под развитием персонала понимается проведение многообразных мероприятий, способствующих полноценному раскрытию потенциала сотрудников, их личностному росту и развитию их шансов вносить свой вклад в деятельность организации [3].

Итак, можно дать определение, что развитие персонала – это комплекс различных мероприятий, которое охватывает как стадии подготовки и переподготовки кадров, так и стадии повышения квалификации и профессионального роста мастерства людей различных возрастных категорий с разным опытом работы. Развитие – это трансформация от одного качественного состояния к другому, более лучшему, от старого к новому, оно предполагает обучение, которое нестандартно текущей работы, оно ставит более долгосрочные цели. Для развития свойственны невозвратимые, направленные и закономерные модификации, которые приводят к возникновению качественных и количественных преобразований в структуре организации [1].

Нынешнюю парадигму развития персонала во многом предопределяют цели и задачи, стратегия и политика, научные принципы, методы, технологии, виды развития работников организации, которые с одной стороны гарантируют соответствие нормы качественного уровня персонала запросам компании, а с другой дают шанс работникам самореализоваться с профессиональной точки зрения.

При построении стратегии развития персонала нужно понимать, что цели и задачи развития сотрудников должны быть направлены в то русло, которое организация считает приоритетным, а это в основном для любой организации – получение прибыли, но также важно и не забывать об удержании кадров. Это значит, что должна быть некая корреляция между стратегией развития персонала и стратегией развития организации.

При плановом развитии персонала организация одновременно решает две основные задачи:

- для организации повышается вероятность наилучшего и полноценного использования трудового потенциала работника;
- для работника повышается возможность достигнуть полноценной самоактуализации.

Следующей существенной стороной в парадигме развития персонала являются принципы развития. Чешский педагог Я. А. Коменский сформулировал базисные принципы обучения: наглядности, сознательности, постепенности, последовательности, прочности и посильности. А.Я. Кибанов, В. Г. Коновалова, М. В. Ушаков, А. П. Егоршин, Е. Б. Моргунов выделяют следующие принципы развития: оперативности и научности, перспективности, экономичности, оптимальности и достаточности, согласованности, специализации, преемственности. В литературе также отмечают принципы целостности, системности, цикличности, непрерывности, альтернативности, стандартизации, специфичности, оптимизационности, адресности, рентабельности, интеграционности, гибкости форм и способов развития персонала [1].

В свою очередь, цели, стратегия и принципы, определяют методы развития персонала, среди которых подчеркивают: традиционные и специальные методы.

Имеются разнообразные методы и формы развития персонала и предпочтение одного из них должна осуществляться с учетом реальных возможностей и целей организации. Целесообразнее комбинировать разные методы и формы.

Функции развития персонала должны содержать следующие параметры и мероприятия: показатель трудового потенциала организации, деловая оценка сотрудников организации; формирование карьеры персонала, профессиональное образование по должностному направлению работников, планирование кадрового запаса руководства компании. [2; 5]

Развитие персонала является непрерывным процессом и осуществляется по обособленной схеме, которая содержит в себя несколько периодов. Чтобы вынести соперничество на мировом рынке труда, одной из главных задач организации является повышение адаптации сотрудников к новым условиям.

Одним из важных моментов в управлении профессиональным развитием персонала является выявление нужд организации в этой сфере. Здесь речь идет о выявлении несоответствия между профессиональным багажом знаний и навыками, которыми должны владеть работники организации для выполнения ее целей в настоящее время и в будущем и теми знаниями и навыками, которые он имеет на самом деле.

В управлении развития персонала также значима удобная атмосфера и необходимый настрой со стороны персонала.

Результативность развития персонала оценивается, прежде всего, на основе следующих показателей: опыт, знания, навыки, компетенции, круг выполняемых обязанностей, список успешно решенных задач, карьерных передвижениях, производительности и новаторской активности.

В научной литературе встречаются следующие подходы к обучению квалифицированных кадров:

- система специализированного обучения направлена на ближайшие перспективы и результативна в краткосрочный период;
- система многопрофильного обучения поднимает внутрипроизводственную и внепроизводственную подвижность персонала в следствии чего работник меньше привязан к своему рабочему месту, что кроет в себе предначертанный риск для организации;
- система обучения, сконцентрированного на личности сотрудника раскрывает все возможности работника.

Также различают три вида обучения:

- подготовка кадров – это обучение и выпуск квалифицированных кадров, которые владеют комплексом нужных знаний, умений и способов коммуникации;
- повышение квалификации кадров – это обучение персонала, которое направлена на усовершенствование знаний, умений, и способов коммуникации работников;
- переподготовка кадров – это овладение новых знаний, умений и способов общения по причине поменявшихся запросов к труду или приобретения новой профессии [2; 4; 5].

Подводя итоги, мы можем констатировать, что к нынешним направлениям развития системы профессионального развития персонала можно отнести непрерывное приспособление и профессионализацию юных работников, обгоняющий характер профессионального обучения, соответствие профессиональной подготовки рыночным запросам. Таким образом, исследовав сущность развития персонала, мы можем сказать, что для правильного развития персонала нужна тщательно разработанная система развития, которая будет тесно связана с бизнес-целями компании, потребностями и воз-

возможностями персонала, сможет управлять мотивацией и поведением персонала, для создания благоприятной атмосферы, а также оценит всевозможные внутренние и наружные факторы развития.

Библиографический список

1. Гармидер, Л. Д. Принципы развития кадрового потенциала предприятия / Л. Д. Гармидер // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. – Чита : Молодой ученый, 2012. – С. 133–136.
2. Глухенькая, Н. М. Обучение и развитие персонала: принципы, подходы, методы [Электронный ресурс] / Н. М. Глухенькая. – Режим доступа : <http://m-profobr.com/files/-.-----1,-2015.pdf> (дата обращения : 30.05.2016).
3. Колпаков, В. М. Управление развитием персонала: учеб. пособие для студентов вузов / В. М. Колпаков–Киев : МАУП, 2006. – 712с. – ISBN 966-608-456-2.
4. Пыжова, Л. А. Управление развитием персонала как фактор роста эффективности труда / Л. А. Пыжова // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 565–567.
5. Сухорученко, О. В. Развитие концепции профессионального развития персонала организации [Электронный ресурс] / О. В. Сухорученко. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/07evn513.pdf> (дата обращения : 30.05.2016).

УДК: 504.75.06

И.А. Гвоздкова

ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕМ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье анализируются различные варианты применения методов теории игр, линейного и нелинейного программирования для принятия оптимальных эколого-ориентированных решений в сфере управления рисками и обеспечением комплексной безопасности. Представлены примеры математических моделей оценки качества продовольствия, минимизации его вредного воздействия на человека, а также оптимизации функционирования биоэнергетики, основанной на использовании энергетических лесов. Сформулированы рекомендации по внедрению и развитию разработанных эколого-ориентированных методик в интересах рационального природопользования, ресурсосбережения, обеспечения безопасности человека и природно-техногенных комплексов.

Ключевые слова: эколого-ориентированные технологии, экологическая безопасность, социально-экологическая безопасность, природопользование, ресурсосбережение, риски, управление, природно-техногенные комплексы, математические модели, теория игр, линейное программирование, нелинейное программирование, принятие решений, качество продовольствия, биоэнергетика.

Irina Gvozdikova

ECOLOGICALLY ORIENTED MATHEMATICAL MODELS OF RISK MANAGEMENT AND SAFETY

Annotation. The article analyzes different variants of application of game theory, linear and nonlinear programming methods for optimal eco-oriented solutions in the field of risk management and overall safety. The examples of mathematical models of food quality evaluation, minimizing its harmful effects on humans and optimization of bioenergy based on the energy use of forests are presented. Recommendations on the implementation and development of eco-friendly models in the interests of rational nature management, resource saving, human security and natural-anthropogenic complexes are formulated.

Keywords: ecologically oriented technologies, environmental safety, socio-environmental safety, nature management, resource conservation, risk, management, natural-anthropogenic complexes, mathematical models, game theory, linear programming, nonlinear programming, decision-making, the quality of food, bioenergy.

Современная цивилизация является цивилизацией риска: расширяется совокупность угроз современного мира и все чаще наблюдаются катастрофические проявления их реализации. Риском называют предполагаемое событие, способное принести ущерб или убыток. Комплексная безопасность Земли подразумевает защищенность от всех видов воздействия земного и космического происхождения. Научно-технический прогресс сопровождается не только снижением рисков эпидемий, стихийных бедствий и других традиционных угроз для существования человека, но и приводит к глобализации экономических, технологических, техногенных, экологических, энергетических, демографических, политических и иных рисков. Экологический риск – это вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для окружающей среды (ОС) и жизненно важных интересов человека, которое вызвано негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера.

Функционирование и развитие интегрированной междисциплинарной научно-образовательной области, включающей управление экологической и социально-экологической безопасностью, природопользованием, ресурсосбережением, рисками и другие смежные направления, связано в настоящее время главным образом с разработкой эффективных эколого-ориентированных технологий (т.е. технологий, направленных на минимизацию вреда, наносимого ОС, здоровью и иным жиз-

ненно важным интересам человека) [2; 3]. Основной проблемой, связанной с развитием и управлением такими технологиями, является противоречие между экологией и экономикой: то, что экологично, как правило, экономически не выгодно. В XX веке для управления экономикой и социальными процессами стало систематически применяться комплексное математическое моделирование. К практическим задачам моделирования процессов в природно-техногенных комплексах, социально-экономических и общественно-политических системах относятся:

- прогнозирование и программирование их развития;
- разработка планов, в соответствии с которыми должно осуществляться управление их устойчивым развитием. Для повышения эффективности управления природопользованием, ресурсосбережением, охраной окружающей среды и здоровья человека могут быть использованы различные математические подходы.

Безопасность жизнедеятельности людей не может быть достигнута без реализации системы мероприятий, позволяющих защитить их от некачественных продуктов питания. Обеспечение продовольственной безопасности предполагает наличие способности социальных институтов гарантировать доступность продуктов питания для населения в количестве и качестве, необходимом для активной и здоровой жизни. К угрозам и рискам, связанным с употреблением продуктов, которые реализуются на современном продовольственном рынке, относится содержание в их составе генетически модифицированных (трансгенных) организмов (ГМО), болезнетворных бактерий, паразитов, пестицидов, тяжелых металлов, радионуклидов, вредных пищевых добавок с индексом Е и т.д. [5]. Специалисты, занимающиеся вопросами генетической безопасности, выделяют три типа угроз, которые несут ГМО: угрозы организму человека (в виде горизонтального переноса небезопасных трансгенных конструкций, аллергических заболеваний, нарушений обмена веществ, развития медленных инфекций, т.е. заболеваний с длительным скрытым периодом и др.), угрозы ОС (в виде появления вегетирующих сорняков, химических загрязнений, разрушений экосистем и др.), глобальные риски (в виде активизации критических вирусов, угроз для экономической безопасности и др.) [4].

Продукт принято относить к категории «экологически чистые (органические) продукты» если: 1) он не содержит генетически модифицированных (ГМ) ингредиентов; 2) в нем не обнаружены компоненты, выращенные при использовании пестицидов, гербицидов, ядохимикатов и искусственных удобрений; 3) в нем нет искусственных консервантов, красителей и вкусовых добавок; 4) он имеет на упаковке специальные лицензионные символы «Органика» [11]. Для оценки качества продуктов питания и оптимального их выбора могут быть использованы математические методы теории игр и принятия решений: метод анализа иерархий, минимаксные и максиминные стратегии, линейное и нелинейное программирование [8; 10]. Данные методы позволяют осуществить выбор продукта с учетом индивидуальных требований потребителя к их качеству. Метод анализа иерархий может быть применен для выбора продукта из нескольких альтернатив.

В общем случае математическая модель задачи выбора альтернативных продуктов питания может выглядеть следующим образом. Потребитель выбирает один продукт определенного вида из трех альтернатив. В качестве основных критериев отбора продовольственных товаров покупатель может выбрать цену, калорийность, содержание белков, жиров, углеводов, витаминов, микро- и макроэлементов, наличие ГМО и вредных добавок и т.д. [5]. Три альтернативных продукта можно обозначить через А, В и С. В соответствующих уравнениях теории игр сумма весовых коэффициентов продуктов по каждому критерию должна быть равна 1 (см. табл. 1).

Сумма весовых коэффициентов критериев тоже должна быть равна 1:

$$C+K+B+J+U+G+V+W+Ma+Mi=1 \quad (1).$$

Весовые коэффициенты продуктов по критерию рассчитываются на основе его абсолютных значений для каждого продукта. Например, пусть цена продукта А составляет 10 руб./100 г, продукта

В – 20 руб./100 г, продукта С – 18 руб./100 г. Ясно, что самым оптимальным с точки зрения цены будет продукт А. Если его весовой коэффициент по цене обозначить как СА, то весовой коэффициент продукта В по цене будет равен $CB=10CA/20$, а коэффициент третьего продукта – $CC=10CA/18$. Решив уравнение $CA+10CA/20+10CA/18=1$, получим: $CA=18/37$, $CB=9/37$ и $CC=10/37$.

Таблица 1

Характеристики альтернативных продуктов питания по методике теории игр

Критерии выбора продуктов питания	Весовой коэффициент критерия	Весовые коэффициенты продуктов		
		А	В	С
Цена (руб./100 г); $CA+CB+CC=1$	С	CA	CB	CC
Калорийность (ккал/100 г); $KA+KB+KC=1$	К	KA	KB	KC
Количество белков (г/100 г); $BA+BB+BC=1$	В	BA	BB	BC
Количество жиров (г/100 г); $JA+JB+JC=1$	Ж	JA	JB	JC
Количество углеводов (г/100 г); $UA+UB+UC=1$	У	UA	UB	UC
Вероятность содержания ГМО; $GA+GB+GC=1$	Г	GA	GB	GC
Вероятность содержания вредных добавок; $VA+VB+VC=1$	В	VA	VB	VC
Количество витаминов (г/100 г); $WA+WB+WC=1$	W	WA	WB	WC
Количество макроэлементов (г/100 г); $MA+MB+MC=1$	Ма	MaA	MaB	MaC
Количество микроэлементов (г/100 г); $MaA+MaB+MaC=1$	Ми	MiA	MiB	MiC

Весовым коэффициентам, характеризующим содержание ГМО и вредных добавок, могут быть присвоены значения на основе того, насколько сильно покупатель обеспокоен их присутствием в приобретаемых продуктах. Например, в случае серьезной обеспокоенности наличием трансгенных компонентов в продовольствии продуктам с отметкой «Не содержит ГМО» может быть присвоен относительный вес, в 10 раз превосходящий относительный вес продуктов с высокой вероятностью содержания ГМ-источников. Аналогично могут быть определены весовые коэффициенты по критерию «Вероятность содержания вредных добавок».

Рассчитанные весовые коэффициенты критериев выбора необходимо учитывать при вычислении суммарных (комбинированных) весовых коэффициентов для каждого продукта:

$$\begin{aligned}
 A &= CA \cdot C + KA \cdot K + BA \cdot B + JA \cdot J + UA \cdot U + GA \cdot G + VA \cdot V + WA \cdot W + MaA \cdot Ma + MiA \cdot Mi, \\
 B &= CB \cdot C + KB \cdot K + BB \cdot B + JB \cdot J + UB \cdot U + GB \cdot G + VB \cdot V + WB \cdot W + MaB \cdot Ma + MiB \cdot Mi, \\
 C &= CC \cdot C + KC \cdot K + BC \cdot B + JC \cdot J + UC \cdot U + GC \cdot G + VC \cdot V + WC \cdot W + MaC \cdot Ma + MiC \cdot Mi.
 \end{aligned}
 \quad (2)$$

Очевидно, что оптимальным выбором для покупателя будет продукт с наивысшим комбинированным весовым коэффициентом.

Выявить наличие ГМ-компонентов без лабораторного исследования пока невозможно, но можно предложить ряд рекомендаций по определению возможного содержания ГМО и вредных добавок в продуктах питания [6]. К зарегистрированным и наиболее распространенным ГМ-культурам относятся соя, картофель, кукуруза, сахарная свекла, рис, рапс, томат и др. Родоначальник трансгенных культур – США, поэтому если стоит отметка, что продукт произведен в данной стране и в его составе есть соя, кукуруза, рапс или картофель, то, вероятнее всего, он содержит трансгенные компоненты. Гринпис выявила ряд компаний, которые используют в своей продукции трансгенные источники (Hershey's, Cadbury, Fruit&Nut, Mars, M&Ms, Snickers, Coca-Cola, Sprite, Fanta, Kinley, Heinz, Nestle, McDonald's и др.). Если на этикетке стоит надпись «растительный белок», это, скорее

всего, соя и, очень вероятно, трансгенная. Часто ГМ-компоненты скрываются за индексом Е, обозначающим наличие в составе продуктов пищевых добавок, служащих для улучшения питательных свойств, увеличения срока их годности и придания им лучшего товарного вида. Необходимо знать, за какими Е могут скрываться ГМО или их производные. Это, прежде всего, соевый лецитин (Е-322), рибофлавин (Е-101), карамель (Е-150) и ксантан (Е-415). Наиболее часто встречающиеся названия, за которыми скрываются генетически модифицированные добавки, соевое масло, растительное масло, мальтодекстрин, глюкоза, аспартам и декстроза.

Еще одной рекомендацией к определению возможного содержания ГМ-компонентов является тот факт, что большинство генетически модифицированных продуктов имеет привлекательный внешний вид. Кроме этого, если разрезать натуральные овощи, фрукты или ягоды, обязательно пойдет сок, а продукты с трансгенными добавками сохраняют свой первоначальный вид.

Для применения разработанной методики оценки качества продовольствия рекомендуется определить набор ключевых продуктов питания с учетом своих потребностей и предпочтений. При этом для каждого такого продукта следует выбрать как минимум три альтернативы. Например, пусть осуществляется выбор полуфабрикатов котлет из говядины трех производителей – «Мираторг», «Вкусвилл» и «Красная цена» (см. табл. 2). Пусть высокая калорийность, минимальное количество ГМО и вредных добавок ценятся в три раза выше, чем низкая цена и высокое содержание белков, жиров и углеводов.

Таблица 2

Характеристики полуфабрикатов из говядины по методике теории игр

Критерии продуктов питания	Говядина					
	Котлеты «Мираторг»		Котлеты «Вкусвилл»		Котлеты «Красная цена»	
	Абсолютное значение	Весовой коэффициент	Абсолютное значение	Весовой коэффициент	Абсолютное значение	Весовой коэффициент
Цена (руб./100 г)	30	35/99	75	14/99	21	50/99
Калорийность (ккал/100 г)	150	150/631	311	311/631	170	170/631
Количество белков (г/100 г)	16	8/17	8	4/17	10	5/17
Количество жиров (г/100 г)	8	8/41	23	23/41	10	10/41
Количество углеводов (г/100 г)	3	3/17	5	5/17	9	9/17
Вероятность содержания ГМО	0	10/21	0	10/21	Высокая	1/21
Вероятность содержания вредных добавок	0	10/21	0	10/21	Высокая	1/21

Суммарный весовой коэффициент котлет «Мираторг», вычисленный по формулам (2), составит 0,37, котлет «Вкусвилл» – 0,43, котлет «Красная цена» – 0,2. Таким образом, оптимальным выбором для покупателя с выбранными предпочтениями будут котлеты «Вкусвилл».

Возможно расширить набор критериев оценки качества продуктов и создать компьютерную программу или мобильное приложение для автоматизации расчетов и экономии времени. Особенность и ценность разработанной методики заключается, прежде всего, в сочетании в ней универсальности и персонализации. Суммарный весовой коэффициент учитывает основные свойства

продукта, и каждый человек может взять для расчетов наиболее важные с его точки зрения критерии, чтобы разработать для себя оптимальную программу здорового питания. Методика позволяет осуществлять комплексную оценку качества продуктов питания и может быть рекомендована широкому кругу потребителей. Ее регулярное применение будет способствовать повышению уровня обеспечения социально-экологической безопасности современного общества.

Для оптимизации хозяйственной деятельности в сфере обеспечения населения качественным продовольствием может быть использована методика решения экстремальных задач, разработанная Л.В. Канторовичем и названная линейным программированием [7]. Модель линейного программирования позволяет разрабатывать предложения по рациональному использованию потенциала субъекта, осуществляющего хозяйственную деятельность, для обеспечения людей экологически безопасными продуктами питания. Соответствующую экстремальную задачу линейного программирования можно сформулировать так: сформировать оптимальный набор продуктов питания для обеспечения ими определенного количества людей в течение заданного промежутка времени с целью минимизации их вредного воздействия на людей и с учетом ограничений по финансовым средствам, выделенным на их производство или закупку.

Математическая модель такой задачи имеет вид:

Совокупное вредное воздействие продовольствия на людей (целевая функция):

$$V(x_1, x_2, \dots, x_n) = v_1x_1 + v_2x_2 + \dots + v_nx_n \rightarrow \min \quad (3)$$

x_i – количество продукта питания i -го вида (кг; л);

Ограничительные соотношения:

$$\text{по стоимости: } z_1x_1 + \dots + z_nx_n \leq Z_{\text{дост.}}, \quad (4)$$

по количеству продовольствия каждого вида:

$$x_1 \geq n_1N, \quad x_2 \geq n_2N, \quad \dots, \quad x_n \geq n_nN, \quad (5)$$

где v_i – совокупный вред, наносимый единицей i -го продукта заданному количеству людей (у.е.), рассчитываемый на основе анализа его достоинств и недостатков при воздействии на человека; z_i – стоимость единицы i -го продукта (тыс.руб./кг; тыс.руб./л); n_i – минимальное количество i -го продукта, необходимое одному человеку в течение определенного промежутка времени (кг/чел; л/чел.); $Z_{\text{дост.}}$ – доступные финансовые средства (тыс. руб.); N – количество людей, которое необходимо обеспечить продуктами питания.

Экономический эффект Ef от деятельности по производству или закупке экологически безопасных продуктов питания можно оценить по формуле:

$$Ef = (D_{\text{эк.без.}} - D_{\text{эк.неб.}}) - (Z_{\text{эк.без.}} - Z_{\text{эк.неб.}}), \quad (6)$$

где $D_{\text{эк.без.}}$ – доход от реализации экологически безопасного продовольствия; $D_{\text{эк.неб.}}$ – доход от реализации экологически небезопасного продовольствия; $Z_{\text{эк.без.}}$ – затраты на экологически безопасное продовольствие; $Z_{\text{эк.неб.}}$ – затраты на экологически небезопасное продовольствие.

Наиболее выгодные варианты набора продуктов питания с точки зрения минимизации их вредного воздействия на людей и удовлетворения ежедневных потребностей человека в питательных веществах и энергии, рассчитанные на основе предлагаемой модели с учетом ограничений по финансовым средствам, выделенным на их производство или закупку, представляют собой рекомендации о том, какие продукты питания и в каком количестве следует производить или закупать для обеспечения ими определенного количества людей в течение заданного временного промежутка. Если целевая функция линейная по всем переменным x_i , то ее экстремум в области, задаваемой ограничительными соотношениями, достигается на границе. Если же указанная функция не линейная, то для нахождения ее максимума или минимума в определенной области нужно воспользоваться методикой нелинейного программирования, основанной на применении необходимых и достаточных условий экстремума

функции многих переменных. Для решения задач линейного программирования можно использовать программы симплекс-метода.

Использование и развитие разработанной методики позволит реализовывать проекты, направленные на повышение экологической безопасности продуктов питания, в соответствии со следующими основными принципами:

- подбор продуктов питания, удовлетворяющих требованиям, предъявляемым к экологически чистым продуктам;
- экономия финансовых средств;
- минимизация совокупного вредного воздействия продовольствия на организм человека;
- учет норм потребления продуктов питания для различных категорий населения;
- учет особенностей производства, хранения и транспортировки продуктов и др.

На основе методов линейного и нелинейного программирования могут быть разработаны предложения по рациональному использованию ресурсного потенциала определенного региона для развития в нем биоэнергетики и обосновано замещение традиционных энергоресурсов биоресурсами [9]. Современной биоэнергетике, осуществляющей преобразование энергии биомассы и отходов ее переработки в различные другие виды энергии, принадлежит особая роль в обеспечении эколого-энергетической безопасности, рационального природопользования и ресурсосбережения [1]. Ее развитие в регионах, для которых характерна острая нехватка традиционных энергоресурсов, может создать предпосылки для решения энергетических проблем указанных территорий и минимизации рисков энергодефицита.

Основным биотопливным ресурсом в РФ является древесина. К перспективным технологиям получения твердого биотоплива из древесной биомассы относится формирование плантаций быстрорастущих деревьев и кустов (энергетических лесов). Такие плантации не требуют больших материальных затрат на выращивание и сбор по сравнению с традиционным лесом, а также способствуют улучшению экологической обстановки, т.к. при сжигании древесины в ОС выделяется только то количество углекислого газа, которое было потреблено деревом в процессе фотосинтеза. Сжигая энергетический лес, можно получать тепловую и электрическую энергию.

Задача линейного программирования, позволяющая оптимизировать управление хозяйственной деятельностью в сфере эколого-ориентированной биоэнергетики, основанной на использовании энергетических лесов, может быть сформулирована так: минимизировать затраты на закупку энергетических деревьев с учетом ограничений по площади, на которой их можно выращивать, и с учетом ограничений по энергии, которую необходимо производить при сжигании деревьев, чтобы обеспечить все энергетические потребности региона [9].

Математическая модель такой задачи имеет следующий вид:

Затраты на лес (целевая функция):

$$Z(x_1, x_2, \dots, x_n) = z_1x_1 + z_2x_2 + \dots + z_nx_n \rightarrow \min, \quad (7)$$

x_i – объем i -й породы дерева (m^3), $x_i \geq 0$.

Ограничительные соотношения:

$$\text{по площади: } s_1x_1 + \dots + s_nx_n \leq S_{\text{дост.}}, \quad (8)$$

$$\text{по энергии: } q_1x_1 + \dots + q_nx_n \geq Q_{\text{общ.}}/\eta,$$

где z_i – затраты на $1 m^3$ энергетического леса i -й породы; s_i – площадь под $1 m^3$ энергетического дерева i -й породы ($га/m^3$); q_i – калорийность i -ой породы энергетического леса ($кВт\cdot ч/m^3$); $S_{\text{дост.}}$ – свободные территории региона ($га$), пригодные для выращивания энергетических деревьев; $Q_{\text{общ.}}$ – годовое потребление энергии в регионе ($кВт\cdot ч$); η – средний КПД энергетических установок (30-35 %).

В таблице 3 указаны примеры критериев отбора пород энергетических деревьев.

Критерии отбора пород энергетических деревьев

Порода	Критерии
Пихта белая	Большая высота дерева, большой диаметр ствола, небольшое количество деревьев на 1 га
Ель европейская	Большая высота дерева, большой диаметр ствола, низкая цена
Осина обыкновенная	Высокая калорийность, большая высота дерева, большой диаметр ствола, низкая цена
Сосна крымская	Высокая калорийность, большая высота дерева, большой диаметр ствола, небольшое количество деревьев на 1 га, лесобразующая порода в регионе
Липа	Высокая калорийность, большая высота дерева, большой диаметр ствола, небольшое количество деревьев на 1 га
Береза повислая	Высокая калорийность, реликтовая порода, низкая цена

При решении задачи из рассмотрения необходимо исключить те породы деревьев, которые подавляют друг друга. Разработанная модель позволяет определить наиболее оптимальные варианты развития биоэнергетики в регионе с точки зрения минимизации затрат на выращивание энергетического леса, которые будут содержать научно-обоснованные рекомендации о том, какие породы деревьев и в каком объеме следует выращивать на свободной площади региона для удовлетворения всех его энергетических потребностей. К преимуществам замещения традиционных энергоресурсов биоресурсами в виде энергетического леса относятся: снижение вредных выбросов в ОС в десятки раз, сокращение затрат на топливную составляющую электростанций и котельных примерно в 1,5 раза, обеспечение энергетической независимости, содействие рациональному природопользованию, ресурсосбережению, развитие природоохранной деятельности, сохранение лесного биоразнообразия, решение социальных проблем и т.д.

Разработанные эколого-ориентированные подходы к обеспечению комплексной безопасности человека и природно-техногенных комплексов путем снижения рисков вредного воздействия на них различных факторов окружающей среды рекомендуются к широкому использованию представителями различных социальных структур, групп и слоев.

Библиографический список

1. Астафуров, А. О. Перспективные задачи российской биоэнергетики в сфере экологической и энергетической безопасности / А. О. Астафуров, И. А. Гвоздкова // Вестник университета. – 2011. – № 16. – С. 155-160.
2. Вишняков, Я. Д. Состояние и перспективы развития современной системы подготовки кадров в области управления природопользованием и экологической безопасностью (опыт Государственного Университета Управления, 1994-2014 гг.) / Я. Д. Вишняков, И. А. Гвоздкова, С. П. Киселева // Экология и промышленность России. – 2015. – Т. 19. – № 7. – С. 57-62.
3. Гвоздкова, И. А. Развитие научно-исследовательской деятельности студентов в области управления рисками и обеспечением комплексной безопасности / И. А. Гвоздкова, А. А. Гущина, А. Ю. Зайцева // Вестник университета. – 2015. – № 4. – С. 288-293.
4. Гвоздкова, И. А. Управление инновациями в обеспечении продовольственной безопасности генетически модифицированных продуктов питания / И. А. Гвоздкова, А. А. Гущина, А. Ю. Зайцева // Вестник университета. – 2015. – № 9. – С. 23-29.
5. Гвоздкова, И. А. Методика оценки качества продовольствия в интересах обеспечения социально-экологической безопасности / И. А. Гвоздкова, А. А. Гущина, А. Ю. Зайцева, К. А. Орешкин // Материалы 20-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления – 2015». – М., ГУУ. 2015. – Вып. 2. – С. 248-252.

6. Гущина, А. А. Комплексная оценка качества продуктов питания на основе методов теории игр / А. А. Гущина, А. Ю. Зайцева, К. А. Орешкин, И. А. Гвоздкова // Вестник Экологического центра ОВОП г. Москвы. – 2016. – Вып. № 2(17). – Часть 2. – С. 3-7.
7. Канторович, Л. В. Математико-экономические работы / Л. В. Канторович. – Новосибирск: Наука, 2011. – 760 с. ISBN 978-5-02-019076-4.
8. Мендель, А. В. Модели принятия решений [Электронный ресурс]. Учебное пособие / А. В. Мендель. – М.: Юнити-Дана, 2012. – Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115173> (дата обращения : 02.03.2016).
9. Третьякова, М. К. Оценка эколого-экономического потенциала развития биоэнергетики в Крыму / М. К. Третьякова, И. А. Гвоздкова // Вестник Экологического центра Общества восстановления и охраны природы г. Москвы. – 2016. – Вып. № 2(17). – Часть 2. – С. 7-12.
10. Шелехова, Л. В. Теория игр в экономике [Электронный ресурс]. Учебное пособие / Л. В. Шелехова – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274522> (дата обращения : 02.04.2016).
11. Экологически чистые продукты питания. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vitamingleb.ru/organic-food-c-160.html> (дата обращения : 01.04.16).

УДК 685.5

С.А. Гусев

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛОМ ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье проанализированы основные моменты управления отделом продаж, выделены психо-эмоциональные особенности персонала.

Ключевые слова: дилер, автомобильный бизнес, управление информацией.

Sergey Gusev

MANAGEMENT FEATURES OF SALES DEPARTMENT IN THE AUTOMOTIVE BUSINESS

Annotation. This article explores the highlights of the management of the sales Department, a dedicated psycho-emotional features of staff.

Keywords: dealer, automotive business, information management.

По статистике, большая часть взрослого населения Российской Федерации работает в отраслях, связанных с реализацией товаров или предоставлением услуг. Данная сфера за последние десять лет претерпела значительные изменения, основными из которых являются. 1. Сложность отличия одного товара от другого (в одном классе). В результате технического прогресса все производители могут поставлять высокотехнологичную продукцию, и в любом сегменте рынка техническая разница между товарами невелика. 2. Глобализация производства. Благодаря глобализации производства, производственные расходы и, следовательно, цены на товары стали предметом высокой конкуренции. 3. Ожидания клиентов. Ожидания клиентов возросли, поскольку они претендуют на тот же уровень услуг, что они получили, покупая товары (телевизоры, холодильники, мебель) других производителей. 4. Изменение законодательства. Принятие новых законов в сфере рекламы и торговли ставят производителей во все более сложные условия, заставляя их работать в условиях жесткой конкуренции. 5. Развитие интернет-технологий. Клиенты могут делать покупки не выходя из дома, если у них есть доступ к интернету. Они могут ознакомиться с характеристиками и ценами на товары перед тем, как они войдут в магазин. Все чаще они не хотят выходить из дома, не получив предварительных условий поставки товара по электронной почте. 6. Рост информированности клиентов. Клиенты стали более информированы. Они могут искать, например, машину, которая менее всего загрязняет окружающую среду, имеет лучшие показатели в тестах на безопасность или лучше всего защищена от угона. 7. Рост требовательности клиентов. Клиенты хотят покупать товары в должной обстановке – современных, чистых и светлых демонстрационных залах, где они могут легко и удобно оценить достоинства товара.

Очевидно, что соответствие нуждам и ожиданиям клиентов – ключ к конкурентоспособности любой фирмы, особенно дилерского предприятия по продажам новых легковых автомобилей. Существенной составляющей является стиль делового общения, принятый в фирме по отношению к клиентам и к собственному персоналу. Управление персоналом фирмы и правильное распределение сотрудников по должностям в зависимости от их способностей и навыков – это путь к успеху фирмы в условиях финансового кризиса [2].

Наше поведение – слова и действия – не всегда отражает наши чувства. При этом окружающие нас люди видят только наши поступки, но не знают наших чувств. Оценивая поведение окружающих, мы наблюдаем за «языком тела» – мимикой, жестами, прислушиваемся к словам, интонациям и на основе этого делаем выводы о каждом человеке. Рассмотрим различные стили делового поведения (и соответствующие им языки общения), обращая внимание на условные понятия «решительность» и «отзывчивость». *Решительность* – это способ воздействия на поступки окружающих.

Существуют два полюса решительности: указывать (прямолинейный способ воздействия) и просить (более мягкий и менее прямолинейный способ воздействия). *Отзывчивость* – это способ выражения эмоций в общении с людьми. Существуют также два полюса отзывчивости: ориентация на задачу (степень сосредоточения человека на текущей работе) и ориентация на эмоции (степень внимания человека к окружающим).

Проявление этих двух факторов можно найти у каждого, и мы меняем свое представление о людях в зависимости от того, что видим в них. При этом очень важно не полагаться на все предположения, поскольку они могут быть ошибочными – уверенность, умение говорить и настойчивость не означает, что говорящий всегда прав; иногда более тихий и сомневающийся человек может оказаться более компетентным. В разное время мы проявляем разный уровень отзывчивости и решительности, но мы можем также составить карту преобладающего поведения, как для себя, так и для окружающих нас людей [1]. Разберем каждый стиль более подробно, учитывая характерные каждому стилю особенности делового общения, способы использования рабочего времени и принятия решений.

1. *Деятельный стиль*. Основной девиз людей, которым присущ данный стиль – «сделайте это сейчас и так, как я хочу». Возможные департаменты – юридический отдел, средний и высший менеджмент. **Отношение к окружающим:** больше ориентация на достижение результатов, чем на общение; умение проявлять инициативу; лучше всего работать с теми, кто умеет быстро действовать. **Использование времени:** сосредоточение на текущих делах; чаще всего такой человек выглядит расторопным и работоспособным; может казаться нетерпеливым; обычно любит, чтобы все делалось быстро: «давайте приступим»; иногда вынужден переделывать работу. **Принятие решений:** предпочитает принимать решения самостоятельно; может считать контроль лучшим способом обеспечить выполнение работы; не любит, когда ему указывают, что делать, а чего не стоит делать; часто делает быстрые выводы; при возникновении препятствий старается управлять ситуацией и «протолокнуть» решение своего вопроса; принимает решения на основе фактов и данных; часто принимает риск на себя; предпочитает иметь несколько вариантов для выбора. **Аргументация:** тщательно готовится и быть структурированным; не опаздывать и не затягивать; быстро переходить к делу; четко, ясно и кратко излагать мысли; не вдаваться в длинные объяснения; взять более быстрый темп речи; поддерживать прямой визуальный контакт; все внимание – на результат; использовать фактор оригинальности в идеях.

2. *Выразительный стиль*. Основной девиз людей, которым присущ данный стиль – «интуиция подсказывает». Возможные департаменты – маркетинговый отдел, отдел рекламы и исследования рынка. **Отношение к окружающим:** выглядит общительным, дружелюбным, открытым и энергичным; может стремиться опережать окружающих; привлекает окружающих, демонстрируя свои чувства и мысли; хочет, чтобы окружающие дружили с ним – в качестве последователей; часто интересуется распределением власти и политикой; а также тем, кто кому помогает; любит признание и часто привлекает «сторонников», если чувствует себя под натиском других; предпочитает кратковременные отношения – широкий круг приятелей, а не близкую дружбу; рассказывает истории, чтобы оживить объяснения. **Использование времени:** любит двигаться вперед – терпеть не может переделывать что-то еще раз; может пренебрегать «мелкими» деталями, и иногда высказывать нереальные идеи; действует быстро, но может быть недисциплинированным; легко меняет занятие – быстро теряет интерес; настроение может часто меняться. **Принятие решений:** может рисковать, принимая решения; принимает решения на основании личного мнения (своего или окружающих); больше опирается на мнение авторитета, чем на факты; предлагает более интересные и творческие идеи, чем остальные, но часто неудачные; любит получить подтверждение правильности своих решений – для его имиджа важно мнение окружающих. **Аргументация:** говорить энергично и быстро; при встрече не пожалеть времени на общение; говорить об опыте, людях, мнениях, но и о фактах; спрашивать о

том, что им говорит их интуиция; подкреплять свои мысли мнением людей, которых они знают и ценят; уточнять любое достигнутое соглашение при помощи вопросов и перефразы; поддерживать баланс между «смехом и делом»; использовать фактор оригинальности в идеях.

3. *Дружелюбный стиль*. Основной девиз людей, которым присущ данный стиль – «миром правят отношения». Возможные департаменты – логистика, отдел продаж, отдел кадров. **Отношение к окружающим:** придает большое значение дружбе, близким отношениям и умению идти навстречу, избегает конфронтации; приветлив и весел в общении; болезненно реагирует на оскорбления, но старается этого не показывать; для него очень важны взаимоотношения, поэтому он часто строит предположения о том «кто с кем»; готов принять авторитет тех, кто ведет себя дружелюбно и с пониманием; не стремится к власти над остальными, но принимает ее, если получает полномочия; старается выслушать остальных перед тем, как сформировать свое мнение. **Использование времени:** может быть неторопливым; может быть недисциплинированным и легко отвлекаться; скорее обращает внимание на настоящее, чем на будущее; настолько любит общение, что может забыть о работе. **Принятие решений:** медленно и неохотно меняет свое мнение, если оно связано с кем-то лично; предпочитает держаться за удобные и знакомые условия; избегает риска – особенно риска в отношениях; принимает решения на основе личных мнений и ценностей; обычно ищет знакомое решение, которое предполагает минимум риска; в принятии решений самое главное – чувство безопасности; ведет себя отчужденно, если другие не выполняют своих обещаний. **Аргументация:** поддерживать умеренный темп речи и говорить более тихим голосом; следить за умеренностью выражений; спрашивать о точке зрения и идеях; не взывать к логике; побуждать к выражению сомнений и беспокойства; не оказывать давления при принятии ими решения; использовать ссылки на аналоги.

4. *Аналитический стиль*. Основной девиз людей, которым присущ данный стиль – «Что вы имеете в виду?». Возможные департаменты – исследовательский, финансовый, ИТ. **Отношение к окружающим:** старается жить на основании фактов, принципов, логики и последовательности; может выглядеть холодным и независимым; осторожен, избегает дружбы или близких отношений; люди и дружба могут иметь значение, но это может быть заметно не сразу; факты и логику считает более важными, чем отношения; может не верить, что власть помогает достичь целей, пока не убедится в этом на практике; не любит неожиданностей; воспринимает конфронтацию как повод для логической дискуссии без конфликтов. **Использование времени:** может казаться медлительным из-за того, что распоряжается своим временем неторопливо и дисциплинированно; интересуется фактами, подробностями и логикой; рассматривает информацию спокойно и здраво; может быть сосредоточен на прошлом, в поисках стандартных ситуаций, которые могут повториться. **Принятие решений:** принимает решения на основе фактов и умозаключений; избегает риска; нуждается в серьезном обосновании, а не просто мнении; хочет быть уверенным, что решения, принятые сегодня, будут верными и в будущем; принимая решение, старается действовать осторожно и не торопясь; приняв решение, старается ничего не менять, пока не убедится в правильности нового подхода; использование персонала в зависимости от их психо-эмоционального склада характера позволяет наиболее эффективно управлять сотрудниками дилерского центра и отдела продаж.

Библиографический список

1. Гусев, С. А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе: Учебное пособие В 2 ч. Ч. 1 / С. А. Гусев. – М. : РГТЭУ. – 2013. – 120 с. – ISBN 978-5-905948-37-4.
2. Гусев, С. А. Управление персоналом дилерской сети по продаже новых легковых автомобилей / С. А. Гусев. – Развитие системы управления персоналом в современных организациях: сборник научных статей I международной научно-практической конференции / под общ. ред. Л. Ю. Шемятихиной. – Екатеринбург : ГОУ ВПО «УрГПУ», 2009.

УДК 65.013

А. А. Долгая

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ГОРИЗОНТАЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. В статье представлены рекомендации по оценке системы управления организацией на основе предложенной автором концепции горизонтальности. Горизонтальная система управления определена как совокупность целенаправленного взаимодействия адхократической культуры и процессной структуры, основанного на клиент-ориентированной модели управления. Показателем уровня горизонтальности системы в этой парадигме выступает интегрированный индекс, оценивающий по закону Либиха минимум параметров клиент-ориентированности, структурированности процессов, соответствия адхократическому типу организационной культуры.

Ключевые слова: горизонтальная организация, горизонтальное управление, система управления, организационный дизайн

Angelina Dolgaya

GUIDELINES FOR ORGANIZATION MANAGEMENT SYSTEM HORIZONTALITY LEVEL ASSESSMENT

Annotation. There in the article the guideline for management system assessment is proposed on the basis of organizational horizontality concept developed by the author. The horizontal management system is defined as a complex of directed interconnection of adhoc culture and process based structure implemented in the client oriented management model. In this paradigm the horizontality indicator is shaped as an integrated index evaluating by Liebig's law the minimum of parameters: client orientation, process structuring, adhocracy compliance of culture.

Keywords: horizontal organization, horizontal management, management system, organizational design

Организации с жесткой вертикально структурированной иерархией в настоящее время испытывают тяжелые времена. Постоянно изменяющееся предложение технологических решений, растущая информированность и избирательность клиентов – эти факторы в совокупности создают повышенные требования к гибкости управленческих систем. Любая организация, стремящаяся к инновационности в своих подходах, встает перед необходимостью снижения количества уровней управлений и формирования горизонтальных иерархий. Однако управление развитием гибкости организации и способности адаптироваться к постоянным изменениям невозможно без использования индикаторов, соответствующих направлению развития. Адекватность и релевантность таких индикаторов зачастую является основной проблемой оценки систем управления организацией [5].

Целью статьи является разработка интегрированного показателя оценки уровня гибкости и адаптивности организации. Задачи, решаемые в ходе разработки: во-первых, определение параметров соответствия организации требованиям гибкости, адаптивности и инновационности и, во-вторых, разработка интегрированного показателя.

Российские ученые Б. Мильнер, Т. Орлова, В. Уколов [4; 6] писали о горизонтальности как необходимом свойстве инновационных компаний. Исследования, проведенные нами ранее [3], подтвердили необходимость процессного структурирования и адхократичности культуры как признаков горизонтальной системы управления организации. Многофакторный характер исследования систем управления, на который указывали Афанасьев В. и Райченко А. [1], определяет необходимость формирования комплексного показателя оценки. В соответствии с архитектурой системы управления и концепцией горизонтальной ее формы, автор предлагает использовать групповой показатель оценки горизонтальности системы управления.

Для этой цели нами разработан **индекс горизонтальности**, отражающий соответствие системы управления принципам функционирования горизонтальной организации. Индекс горизонтальности представляется как функция минимума индексов процессного структурирования, организационной культуры и модели управления.

(1)

где I_H – индекс горизонтальности системы управления, I_P – индекс процессного структурирования, I_C – индекс адхократичности организационной культуры, I_M – индекс горизонтальности модели управления. Уровень горизонтальности системы управления организацией ограничивается недостаточным ресурсом по закону минимума Либиха. Наименьшее значение какого-либо из индексов, характеризующих горизонтальность системы, будет указывать на свойство соответствующего элемента системы быть узким местом в горизонтальной форме функционирования системы управления.

Индекс процессного структурирования (I_S) характеризует глубину освоения организацией процессного разделения труда и, по сути, является оценкой уровня соответствия организации труда следующим принципам горизонтальной системы управления: управление в форме стандартов, горизонтальная функциональная связь между подразделениями и отношения «поставщик-клиент» между подразделениями.

(2)

где n – количество элементов модели процессного структурирования; EV – уровень соответствия структуры организации требованиям модели процессного структурирования.

Элементы модели процессного структурирования:

1. определены первичные результаты бизнес-процессов как содержание горизонтальной функциональной связи между подразделениями и основа формирования внутренних отношений «поставщик-клиент»;
2. управленческие подразделения работают как процессные команды по разработке и поддержанию стандартов;
3. основные процессы сформированы в соответствии с потребительской ценностью продукта компании, регулярно выявляемой в ходе маркетинговых исследований;
4. организационная структура выстроена на горизонтальной функциональной взаимосвязи подразделений;
5. организационные подразделения полностью соответствуют бизнес-процессам компании;
6. сформированы бизнес-процессы компании: основные – как создающие потребительскую ценность, обеспечивающие – как поставляющие ресурсы, управляющие – как разрабатывающие и поддерживающие стандарты функционирования компании;
7. оценка деятельности подразделений осуществляется на горизонтальной основе отношений «поставщик-клиент», т.е. разработаны требования процессов к первичным результатам, метрики процессов и процедуры сбора информации у процессов-клиентов;
8. введены в практику метрики процессов, ориентирующие подразделения на удовлетворенность внешних и внутренних клиентов.

Оценка уровня соответствия структуры организации требованиям процессного структурирования по каждому параметру соответствия (EV) выполняется экспертным методом с использованием шкалы с тремя градациями (см. табл.1): требование «не удовлетворено» – присваивается значение, равное нулю, «частично удовлетворено» – значение от 0,25 до 0,75, «удовлетворено» – значение, равное единице.

При определении уровня соответствия требованиям процессного структурирования (EV) необходимо учитывать: 1) внутренние нормативные документы организации и формы отчетности и

управленческого учета; 2) результаты интервью с сотрудниками; 3) результаты достаточных по времени наблюдений за организацией производственных и управленческих процессов.

Таблица 1

**Рекомендации по определению уровня соответствия требованиям
процессного структурирования**

№	Значение	Критерии определения уровня процессного структурирования
1	0	Требование алгоритма не определено в стандартах и не выполняется
2	0,25	Требование алгоритма частично определено в стандартах, но не выполняется
3	0,5	Требование алгоритма полностью определено в стандартах, но не выполняется
4	0,75	Требование алгоритма определено в стандартах и выполняется с исключениями
5	1	Требование алгоритма определено в стандартах и полностью выполняется

Индекс адхократичности организационной культуры (I_C) характеризует уровень соответствия организационной культуры компании адхократическому типу, и может быть определен по методологии OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument), основанной на типологии Камерона и Куинна [7]. Инструмент позволяет качественно и количественно оценить культуру компании по шести параметрам: 1) доминантные характеристики; 2) роль лидера в компании; 3) методы управления персоналом; 4) основы организационной связи; 5) стратегические установки; 6) критерии успеха. Оценка осуществляется с помощью стандартного опросника OCAI, формирующего профиль организационной культуры компании: клановой, бюрократической, рыночной или адхократической. Как правило, исследование культуры выявляет доминантную культуру, характеризующуюся максимальными оценками по всем шести параметрам. Но при этом остальные три культуры также обнаруживают свое присутствие в профиле компании. Мы предлагаем использовать следующую формулу для расчета индекса адхократичности организационной культуры по опроснику OCAI:

$$\text{---}, \quad (3)$$

где В – балл оценки пункта «В» по каждому из шести параметров оценки опросника, n – количество параметров, i – порядковый номер параметра.

Индекс горизонтальности модели управления (I_M) характеризует степень соблюдения принципов самоуправления подразделений, клиент-ориентированности отношений между подразделениями и совмещения целевого управления с самоуправлением в модели управления компанией. Уровень самоуправления и степень совмещения целевого управления с самоуправлением автор предлагает оценивать через уровень децентрализации управления. Максимальный уровень децентрализации достигается совмещением самоуправления и целевого управления в процессной форме, т.е. центральные решения – решения по функционированию компании в целом также принимаются в процессных командах и принимают форму результатов, оцениваемых процессами – клиентами.

Индекс горизонтальности модели управления может быть определен как среднее коэффициента централизации ($K_{ц}$) и коэффициента клиент-ориентированности ($K_{ко}$):

$$\text{---}. \quad (4)$$

Для оценки уровня децентрализации используется предложенный А. Беляевым и Э. Коротковым [2] коэффициент централизации функций управления $K_{ц}$, который определяется по формуле, модифицированной нами для процессного управления:

$$\text{---}, \quad (5),$$

где $P_{лц}$ – количество принятых решений за определенный период времени в управленческих подразделениях, организованных по вертикальному линейному типу; P_o – общее количество принятых ре-

шений в компании за определенный период времени. Коэффициент централизации функций управления отражает уровень трансформации модели управления из линейной вертикальной в процессную горизонтальную, при которой все управленческие решения принимают форму ресурсов для бизнес-процессов компании.

Степень клиент-ориентированности модели управления мы предлагаем рассчитывать на основании оценки уровня внедрения Всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM), как модели, инкорпорирующей критерии удовлетворенности клиента в инструменты управления организацией. В таблице 2 представлен инструмент оценки – чек-лист, разработанный нами по результатам публикации [8] для исследования масштаба использования модели TQM, включающий в себя 21 характеристику, оцениваемую респондентами по трех грейдовой шкале. Эта шкала может быть превращена в показатели уровня внедрения присвоением каждому утверждению баллов от нуля до единицы: за высказывание «полностью не соответствует» – 0; 0,5 – за «соответствует частично»; 1 балл – за утверждение «полностью соответствует».

Таблица 2

Оценка уровня внедрения TQM

<i>Критерии оценки</i>	<i>0</i>	<i>0,5</i>	<i>1</i>
Высшее руководство активно оценивает и улучшает системы управления Миссия известна и понятна всем сотрудникам Миссия сфокусирована на ценностях качества, важных для клиента Высшее руководство, очевидно, возглавляет движение за качество Регулярно проводятся тренинги для сотрудников в выявлении проблем и навыках повышения качества Все в компании понимают, что у каждого сотрудника и каждого процесса есть внутренние клиенты Руководители среднего звена играют активную роль в постоянном совершенствовании, выполняют роль наставников и тренеров Работает система оценки и вознаграждения усилий и достижений по совершенствованию качества Коммуникации эффективны как сверху-вниз, так и снизу-вверх Работает система по решению проблем, основанная на постоянном сборе фактов и их анализе Командный подход к решению проблем качества (процессные команды, кружки качества, рабочие группы и т.д.) Регулярное обследование потребностей и удовлетворенности клиентов Привязка результатов обследования удовлетворенности клиентов к ответственности конкретных процессов/подразделений Регулярные тренинги для сотрудников по улучшению навыков взаимодействия (переговоров, совещаний, лидерства, командной работы и т.п.) Существуют организационное подразделение/сотрудники, занимающиеся вопросами качества Существует система сбора и обработки предложений по улучшению от персонала Используется механизм самооценки по выявлению проблем в деятельности компании Выполняется бенчмаркинг по сравнению с ключевыми конкурентами Ведется анализ и работа над затратами по переделкам, браку и возвратам Осуществляется неформальный бенчмаркинг с организациями других отраслей хозяйства Систематически проводится анализ ключевых показателей, связанных с удовлетворенностью потребителей			

Степень клиент-ориентированности модели может быть оценена по формуле:

(6),

$K_{ко}$ – коэффициент клиент-ориентированности организации; i – порядковый номер параметра в опроснике; P – оценка параметра в баллах. Индекс с наименьшим значением и определяет уровень горизонтальности всей системы управления организации, указывая на узкое место в ее функционировании: уровень процессного структурирования, тип организационной культуры или принятую модель управления.

Таким образом, исследование и анализ уровня горизонтальности системы управления должны осуществляться на основе интегрированного индекса, охватывающего как оценку структурированности и централизации компании, так и факторы «мягкого» влияния – тип организационной культуры и клиент-ориентированности. Регулярный мониторинг индекса горизонтальности позволит управлять процессом роста гибкости и инновационности организации.

Библиографический список

1. Афанасьев, В. Я. Построение древа исследований управления / В. Я. Афанасьев, А. В. Райченко // Вестник Университета. – 2014. – № 1. – С. 182–188.
2. Беляев, А. А. Системология организации : учебник / Под. ред. Э. М. Короткова. – М. : Инфра-М, 2000. – 182 с. – ISBN 5-16-000096-8.
3. Долгая, А.А. Горизонтальная организационная структура – понятие и принципы формирования / А. А. Долгая // Научное мнение. – 2014. – № 9. – С. 96–101.
4. Мильнер, Б. З. Горизонтальное управление: доверие, координация, лидерство / Б. З. Мильнер, Т. М. Орлова // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 11-12. – С. 79–96.
5. Райченко, А. В. Проблемы оценки эффективности управления / А. В. Райченко // Вестник Университета. – 2014. – № 2. – С. 204–207.
6. Уколов, В. Ф. Онтология инновационного менеджмента / В. Ф. Уколов, В. А. Кострюков // Вестник Университета. – 2016. – № 1. – С. 212–214.
7. Cameron, E. Making sense of change management: a complete guide to the models, tools and techniques of organizational change / E. Cameron, M. Green. – London : Kogan page, 2009. – 371 p. – ISBN 978-0-7494-5310-7.
8. Thiagarajan, T. An empirical analysis of critical factors of TQM / T. Thiagarajan, M. Zairi // Benchmarking for quality management and technology. – 1998. – Vol. 5. – № 4. – P. 291–303.

УДК 005.962.131.

Д.М. Махмудова

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА С УЧЕТОМ ФАКТОРА ГУДВИЛЛА

Аннотация. В статье рассмотрены особенности оценки стоимости человеческого капитала с учетом фактора гудвилла в условиях экономики России. Представлен авторский подход и формула расчета стоимости человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, методы оценки, стоимость работника, виды человеческого капитала, гудвилл кадрового потенциала, инвестиции в человеческий капитал.

Dilshoda Makhmudova

FEATURES OF A VALUE ASSESSMENT OF A HUMAN CAPITAL TAKING INTO ACCOUNT A GOODWILL FACTOR

Annotation. In article it is considered features of a value assessment of a human capital taking into account a goodwill factor in the conditions of economy of Russia. Author's approach and a formula of calculation of cost of a human capital is provided.

Keywords: human capital, evaluation methods, worker's cost, types of a human capital, goodwill of personnel potential, human capital investment.

Проблеме оценки человеческого капитала посвящено много работ, однако до сих пор остаются некоторые вопросы теоретического и практического характера. Современные методы оценки человеческого капитала широко используют косвенные способы оценки отдельных его составляющих (например, через показатели доступности услуг образования). На подобных оценках, в частности, основывается индекс развития человеческого потенциала, служащий для измерения уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия как основных характеристик человеческого потенциала, применяемых структурами Организации Объединенных Наций. Цель статьи – попытка предложить методический подход к оценке стоимости человеческого капитала с учетом фактора гудвилла в реальных условиях экономики России.

Среди широко известных методик оценки человеческого капитала также выделяют модель индивидуальной стоимости работника, основанную на понятиях условной и реализуемой стоимостей, которая была предложена учеными Мичиганского университета [2]. Данный подход рассчитывается с применением вероятностной величины, что позволяет спрогнозировать индивидуальную стоимость работника лишь приблизительно. Согласно модели ценность работника определяется из ожидаемой условной стоимости и вероятности продолжения членства в организации [2]:

$$\begin{aligned} PC &= UC \times P(O) \\ P(T) &= 1 - P(O), \\ АИТ &= UC - PC = PC \times P(T), \end{aligned}$$

где УС и РС – ожидаемые условная и реализуемая стоимости; $P(O)$ – вероятность того, что работник останется работать в организации через некоторый промежуток времени; $P(T)$ – вероятность ухода работника из организации или показатель текучести; АИТ – альтернативные издержки текучести.

В данной модели стоимость человеческих ресурсов является вероятностной величиной. Для организации это может означать, что не всегда работник с наибольшим потенциалом будет наиболее полезен компании. И менеджер по персоналу, стремящийся оптимизировать стоимость своих человеческих ресурсов, должен предпочесть кандидата с наибольшей реализуемой стоимостью, а не просто

наиболее способного. По нашему мнению, данный метод не включает инвестиции в человеческий капитал, оценку профессионального уровня, уровня образования персонала, затраты на научные разработки, здравоохранение и прочие затраты, вследствие чего модель является ограниченной.

Лебедев Ю. В. [5] рассматривал человеческий капитал во взаимосвязи с добавленной экономической стоимостью. Для определения стоимости человеческого капитала предложена матрица, состоящая из четырех квадратов: приобретение, содержание, развитие и сохранение. Данный метод из-за специфичности некоторых показателей невозможен к применению в отечественной практике. В отечественной практике также проводились исследования по оценке человеческого капитала. Достаточно своеобразный подход к оценке человеческого капитала у М. М. Критского: «человеческий капитал исходно выступает как всеобщая конкретная форма жизнедеятельности, ассимилирующая предшествующие формы и осуществляющаяся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию» [4].

Человеческий капитал выступает в форме абстрактного и являясь частью совокупного капитала, представляет собой накопленные затраты на общее образование, физическую подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы. Виды человеческого капитала экономисты классифицируют по видам затрат, инвестиций в человеческий капитал. И. В. Ильинский [3] выделяет вследствие этого следующие составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. По его мнению, формула человеческого капитала принимает следующий вид:

$$\text{ЧК} = \text{К}_о + \text{К}_з + \text{К}_к ,$$

где ЧК – человеческий капитал; К_о – капитал образования; К_з – капитал здоровья; К_к – капитал культуры.

Недостатком данного подхода на наш взгляд, является недоучет стоимости биологического капитала наций. Биологический человеческий капитал – ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, генетический уровень здоровья нации.

В. Аллавердян [1] предлагает методику, по которой оценочная стоимость работника рассчитывается по формуле:

$$S = 3П \cdot Г_{кп},$$

где S – оценочная стоимость работника; 3П – предполагаемая / выплачиваемая заработная плата работнику; Г_{кп} – гудвилл кадрового потенциала работника.

На основе методики В. Аллавердяна разработана методика оценки человеческого капитала с учетом инвестиций в человеческий капитал, которые приравниваются к капитальным вложениям. Однако недостатком данного подхода является определенная ограниченность в достоверности исходных данных, что снижает ценность методики.

Гудвилл – нематериальный актив, учитываемый только в случае продажи (покупки) компании в целом; превышение рыночной оценки совокупных активов компании над суммой индивидуальных рыночных цен этих же активов, рассматриваемых порознь; цена, уплачиваемая за репутацию приобретаемой компании, ее связи, благоприятное месторасположение. Он обычно связывается с максимальным потенциалом рентабельности активов, (обычно счет с дебетовым сальдо), показывается в балансе приобретенного предприятия и амортизируется за период, не превышающий 40 лет. К примеру, возьмем рейтинг кредитной истории физического лица. Люди годами не могут получить кредит в банке, а положительная репутация конкретного человека позволяет даже в сложных условиях кризиса безболезненно осуществить свои задумки. Человек, имея несколько образований, здоровье космонавта, может иметь низкую стоимость человеческого капитала из-за отсутствия доверия к нему. Нынешние кандидаты в поиске работы не зря в своих анкетах помимо места работы, опыта, образования, повышения квалификации, знания компьютера и языков и т.п., указывают фамилии и телефоны

ны людей, подтверждающие гудвилл человека. Таким образом, гудвилл существенно влияет на величину стоимости человеческого капитала.

На сегодняшний день существуют многочисленные методики оценки стоимости человеческого капитала и стоимости бизнеса. Задача наша состоит в оценке стоимости человеческого капитала и его представления (продвижения) на рынке. Как определить, сколько стоит человек? Можно ли продать человека? Мы знаем как продают сегодня на спортивном рынке футболистов между футбольными клубами. На подобные вопросы сегодня нет четкого ответа, когда дело касается конкретного рабочего человека.

Предлагаемый нами подход состоит из продолжения предыдущего подхода с учетом гудвилла самого человека и гудвилла предприятия. Что мы понимаем под гудвиллом самого человека труда – это положительные (отрицательные) качества человека, рекомендованные со стороны людей, ранее знающих его по работе в прежнем рабочем месте. Обозначим это через $Грч$. Этот ценный индекс можно определить путем деления количества положительных отзывов на общее количество отзывов, опрошенных экспертов. Индекс может варьироваться от 0 до 1. Индекс рассчитывается по каждому работнику отдельно и отображает реальную рыночную индивидуальную стоимость работника как конкретного человека, умеющего выполнять конкретные функции.

Что же касается гудвилл предприятия $Гпр$, то этот индекс скорее характеризует репутацию предприятия (учреждения). Так, например, при отборе специалистов рекрутеры часто обращают внимание на репутацию вуза. Этот индекс скорее можно определить с помощью сопоставления рейтингов.

Таким образом, оценочная стоимость работника рассчитывается по формуле:

$$S = 3П \cdot Грч \cdot Гпр,$$

где S – оценочная стоимость работника; $3П$ – предполагаемая / выплачиваемая заработная плата работнику; $Грч$ – гудвилл рабочего человека; $Гпр$ – гудвилл предприятия.

Данная оценка человеческого капитала является более основательной, однако, несмотря на большое количество методик, универсальной оценки на данный момент нет. В связи с этим необходима совершенная методика оценки человеческого капитала, соединяющая все положительные стороны существующих методик оценки и отвечающая современной действительности.

Библиографический список

1. Аллавердян, В. В. Оценка стоимости «кадрового потенциала» предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bre.ru/risk/17670.html> (дата обращения : 10.07.2016).
2. Евстратов, А. Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала индивидуального работника и предприятия в целом / А. Ю. Евстратов // Управление персоналом. – 2008. – № 21. – С. 52–55.
3. Ильинский, И. В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве / И. В. Ильинский. – СПб. : СПбУЭФ, 1996. – 102 с.
4. Критский, М. М. Человеческий капитал / М. М. Критский – Л. : ЛГУ, 1991. – 117 с.
5. Лебедев, Ю. В. Инвестиции в человеческий капитал и экономический рост / Ю. В. Лебедев // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2 – С. 86–89.

УДК 304.2

И.К. Мусаелян

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ЦЕННОСТЯМИ В СИСТЕМЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. Именно сегодня, когда множеству компаний приходится бороться за свой сегмент, продукт, услугу или даже идею на конкретном рынке, высокую степень актуальности приобретает проблема влияния социальных методов управления на финансово-экономические аспекты деятельности компаний. В предложенной статье особое внимание уделяется вопросам ценностного управления компаний, в части формирования ценностных ориентиров, а также определения характерных особенностей процесса ценностного управления. Статья выполнена в рамках гос. задания министерства образования и науки РФ.

Ключевые слова: ценности, процесс, управление, компания, развитие, культура, убеждения, ценностное управление, отношенческий подход, методы, принципы, управленческие решения, бизнес-процессы.

Igor Musaelyan

PROCESS OF MANAGEMENT OF VALUES IN SYSTEM OF FUNCTIONING OF COMPANIES

Annotation. Exactly today, when the set of the companies should fight for the segment, the product, service or even idea in the concrete market, high degree of relevance are got by a problem of influence of social methods of management on financial and economic aspects of activity of the companies. In the offered article, the special attention is paid to questions of valuable management of the companies, in part, formations of valuable reference points, and also determination of characteristics of process of valuable management. Article is executed within a state task of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation.

Keywords: values, process, management, company, development, culture, beliefs, valuable management, relational approach, methods, principles, administrative decisions, business processes

Также как и в культуре формируются и развиваются свойственные ей определенные убеждения, нормы и принципы, таким же образом складывается набор установок требований и ценностных ориентиров в компаниях. Здесь стоит отметить, что фундамент целому ряду процессов компании складывают именно ценности. Выступая ядром культурного фонда компании, именно ценности позволяют устранять и коммуникативные барьеры внутри компании, и усиливать влияние отношенческого подхода в реализации управленческих решений, но, вероятно, самое главное, это то, что ценности, обладая определенным набором функциональных признаков, способствуют постоянному развитию управленческих взглядов и методов управления. В отличие от традиций, воздействующих на сознание и поведение человека, ценности влияют на него изнутри, как осознаваемые и неосознаваемые структуры его духовного мира. Ценностью становится любое явление и предмет окружающей действительности, любое человеческое качество, если оно приобретает значение для удовлетворения потребностей и реализации интересов.

По мнению П. Вейла [2], любая социально-экономическая система имеет дело с пятью следующими категориями ценностей: 1. Экономическая. В нее входят вопросы, связанные с распределением основного дохода и размера прибыли. 2. Технологическая. Эта категория включает в себя вопросы, касающиеся способов производства, выбора методов, совершенствования производства, а также вопросы качества и количества. 3. Общественная. Определяет, какую общность хотела бы представлять данная организация, насколько сотрудники лояльны к организации. 4. Социально-политическая. Сюда входит весь комплекс отношений организации с потребителями и обществом. 5. Трансцендентальная, лежащая за пределами опыта, недоступная познанию. Если организация хочет от своих сотрудников преданности, верности, то ей необходимо выработать свою систему ценностей и приоритетов.

Как было отмечено выше, являясь фундаментом или ядром культурного фонда как отдельно взятого сотрудника, так и компании в целом, ценности способны формировать соответствующую идеологию, а, следовательно, способны находиться в тесной взаимосвязи с целевым аспектом управления.

Но, если у цели как одного из ключевых элементов системы управления существуют свои требования, выраженные как минимум, в технологии SMART где,

- S – конкретность;
- M – измеримость;
- A – достижимость;
- R – актуальность;
- T – своевременность,

то каков набор характерных признаков или принципов, способных регулировать процессы формирования и управления ценностями?

Распределяя ценности с позиции личности, сотрудника, компании, общества, государства, целесообразно отметить, что каждый из перечисленных видов фокусируется на собственных принципах. Охарактеризуем коротко каждую ценностную позицию. Личностные ценности выражают внутренние нормы и убеждения. Что касается ценностей сотрудника, то они также определяются набором его внутренних характеристик, соответствующих требованиям, правилам, нормам и иным предъявляемым руководством компании критериям. Ценности с позиции компании могут отражать на практике отсутствие конфликта интересов между участниками микросреды. Ценности с позиции общественного уклада являются необходимым компонентом, формирующим понимание взаимовыгодных и взаимодополняющих условий, способствующих достижению общих целей. Ключевая особенность рассмотрения роли ценностей с позиции государства определяется качеством нормативно-правовой системы и необходимостью формирования целостной гражданской позиции. Проецируя вышеуказанные требования на приведенные ценностные позиции, устанавливается определенная взаимосвязь, которая может существенно отражаться на ключевых показателях и, в целом, результатах деятельности компании, а как следствие и на ее эффективности.

Отмечая существенную роль ценностного фактора в системе управления компанией и установления взаимосвязей между ценностным управлением и деловым окружением компании, Серебрякова Г. В. и Незамайкин И. В. определяют вместе с тем и сам механизм ценностного управления [4]. Ценностные парадигмы характеризуются основными признаками: общее число ценностей, являющихся достоянием работника, сравнительно невелико, все работники обладают одними и теми же ценностями, хотя и разной степени, ценности организованы в системы, истоки ценностей лежат в культуре организации, влияние ценностей прослеживается во всех социальных феноменах [5; 6].

Основополагающим элементом корпоративной культуры являются ее внутренние ценности. К системе внутренних ценностей относятся основные философские положения и идеи, принятые в компании. Американские социологи Томас Питерс и Роберт Уотерман, авторы книги: «В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний)», на основании изучения таких компаний, как IBM, Boeing, Dana, McDonald's, Behtel и др., пришли к выводу, что преуспевающие фирмы отличаются прочной ориентацией на ценности [3].

Система ценностей находит свое отражение в формулировке миссии компании. Миссия компании включает цель ее деятельности, основные принципы, стиль, определенные обязательства по отношению к клиентам, акционерам, деловым партнерам, персоналу, обществу. Четко представленные, сформулированные и зафиксированные в документах фирмы, эти принципы и обязательства позволяют сплачивать сотрудников вокруг единых ясно определенных целей и ценностей.

Форма и содержание ценностей определяются рядом факторов, в частности: реальным содержанием конкретного бизнеса, политическими и социальными традициями той страны, где находится компания, личными взглядами сотрудников фирмы.

Ценности в культурном пространстве компании могут быть несовместимыми, совместимыми или дополняемыми. Целью культурной интеграции в корпоративном пространстве может быть не установление идентичности ценностей, а осуществление процесса, в ходе которого несовместимые ценностные представления смогут развиваться в совместимые или дополняющие. При этом с точки зрения этики управления решающее значение имеет рассмотрение всех трех характеристик отношений между ценностями одновременно без ограничения только несовместимостью или не идентичностью ценностей.

Наряду с дифференциацией понятия ценности имеет значение и дифференциация разных уровней культурных различий. В качестве важных агрегатов различий, регулируемых ценностями, определяются экономические культуры и профессиональные культуры. При этом ценностные представления могут быть или гомогенными, т.е. демонстрировать совпадение, могут демонстрировать различие, т.е. несовпадение или дополнять друг друга.

Выступая носителем ценностей персонал компании, во-первых, должен определиться с тем, каким образом связаны полномочия и зоны ответственности с установками управленческого звена. При этом недостаточно опираться только на понятие о системе и ее элементы и на укоренившееся представление о функциях управления. Целесообразно ввести некий механизм или алгоритм, в котором наравне с функциональными особенностями обозначались бы и ценностные характеристики управления. На рисунке предложено примерное видение того, как функциональные и ценностные характеристики взаимодействуют, и на что они нацелены. Таким образом, этот механизм установления взаимосвязей между функциональными особенностями управления в итоге должен выявлять и стимулировать заинтересованность представителей компании в наличии обязательной системы планирования, тесно связанной с ценностными установками компании.

Ценностное управление имеет ряд преимуществ:

- повышается эффективность организационной деятельности, растет рациональность использования ресурсов;
- компания управляется как единый организм, посредством правил и норм, поддерживающих ценности;
- устанавливается оптимальный уровень сплоченности коллектива и доверия между менеджментом и персоналом, у сотрудников появляются ясные представления относительно основных критериев оценки своей деятельности;
- формируются ясные организационные принципы, помогающие менеджменту объединять персонал в период проведения организационных изменений;
- появляется возможность сохранять имеющихся и привлекать новых сотрудников с высоким уровнем профессионализма, разделяющих организационные ценности.

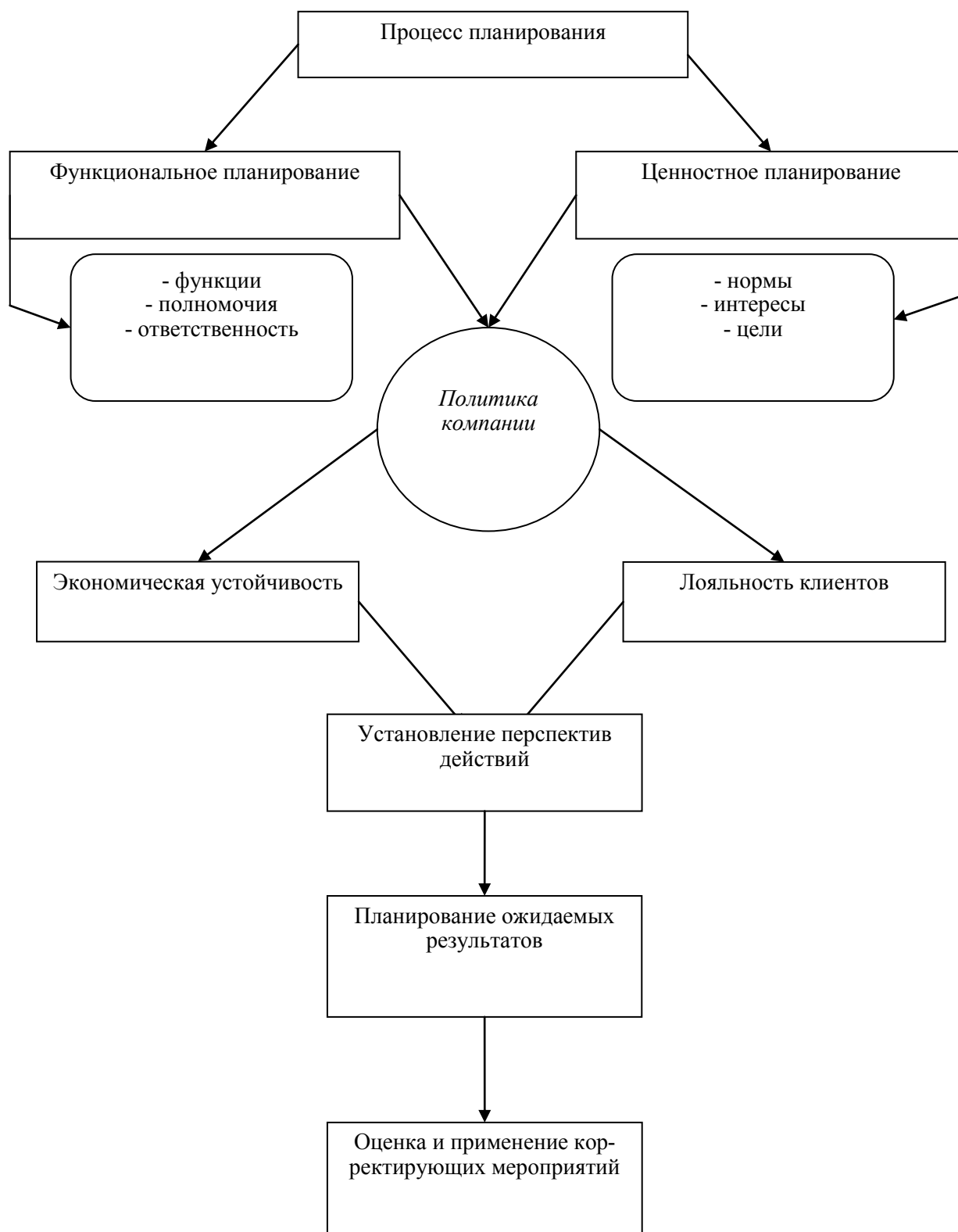


Рис. Ценностное и функциональное взаимодействие в процессе планирования

Итак, корпоративные ценности — это предметы, явления и процессы, направленные на реализацию главных задач компании, совпадающих с интересами большинства ее членов. Они составляют основу формирования культурного пласта компании, которая проявляет себя в своей внутренней среде как культура корпорации. Культура корпорации – это система общих ценностей, правил и норм поведения внутри корпорации и проявление данной компании во внешней среде как цельное образование, несущее в себе не только сумму общих для компонентов этой компании ценностей, но и некое новое качество, которое не имеет ни одна из частей целой системы. На эти базовые ценности опирается деятельность и поведение подразделений всей компании, в целом, и ее членов, причем эти ценности являются результатом объединения или разделяемости признаков культуры (см. табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь ценностей и форм проявления культуры

Виды отношений в компании	Формы проявления культуры	
	Культурный потенциал	Культурная интеграция
Отсутствие коммуникативных барьеров	разделяемость норм, правил, ценностей и т.д.	принципы культурной преемственности
Формализованные коммуникации	наличие условных принципов	культурное доминирование
Разность целей интересов и норм	отсутствие ценностных ориентиров	«выгода – основа мотивации»

Культуру целесообразно рассматривать через механизм реализации ряда ее функций, таких как:

- защитная, которая регулирует взаимосвязь общества с окружающей средой;
- информационная, которая ориентирована на процесс социализации внутри общественного уклада. Именно эта функция отражает прикладной характер культуры, т.е. реализуется в рамках как минимум трех стадий: сбор и накопление данных, опыта; сохранение и применение полученных знаний и третья – это стадия передачи знаний, опыта с целью развития;
- и наконец, ценностная или ценностно-ориентационная функция [3], позволяющая судить об объекте или процессе с позиции его качественного состояния.

Таким образом, именно в процессе реализации перечисленных функций культуры просматривается ее взаимосвязь и с производством, и с процессом управления иными функциональными подсистемами.

Если культура компании формируется с учетом целей, задач и ценностей, то с учетом этого можно утверждать, что создание и развитие ценностной идеологии есть процесс трудоемкий, требующий учета множества факторов (см. табл. 2). Функции адаптации и легитимности наиболее ярко прослеживаются как раз на примере коммерческого отдела, т.к. его сотрудники находятся в постоянном (чаще всего прямом) контакте с внешней средой в лице клиентов компании. Функция адаптации тесно коррелирует с тремя основными принципами поведения, установленными для сотрудников компании в соответствии с корпоративной культурой: гибкость, напористость, ответственность [1].

Обсуждая вопрос эффективности корпоративной культуры, по мнению автора статьи, следует отталкиваться от производительности как от показателя, характеризующего деятельность сотрудников подразделений и самой компании. На первом этапе следует очертить видимые границы и отразить схему взаимодействия между эффективностью, производительностью и результативностью, поскольку результативность в итоге позволяет судить о возможном расхождении желаемого запланированного результата с действительным, фактическим состоянием. В контексте определения результативности важно оценить степень влияния корпоративной культуры на процесс целеполагания.

**Ценностные особенности определения эффективности
культуры управления компанией**

Адаптация	Интеграция	Легитимность	Достижение целей
Принципы поведения: Гибкость; Напористость; Ответственность.	Принципы: Этические нормы ведения бизнеса; Коммуникации.	Цели бизнеса; Миссия компании.	Информационная под- держка сотрудников; Стиль управления.

Таким образом, в заключении предложим две формулы, которые могут определять эффективность культуры ($\mathcal{E}(k)$) внутри компании: $\mathcal{E}(k) = \mathcal{C}(p) / \mathcal{C}(o)$, где $\mathcal{C}(p)$ – это количество разделяемых ценностей в компании, а $\mathcal{C}(o)$ – это общее количество ценностей в компании; и вторая может быть определена, как отношение производительности и результативности.

Целесообразно отметить, что трудность поддержания, а в большей степени развития соответствующего уровня ценностного управления заключается в том, что функционирование персонала в компании зависит не только от новых идей и индивидуальных подходов к решению профессиональных задач, но и формирования разделяемых ценностных взглядов и убеждений.

Индивидуальные личностные ценности сотрудников могут существенно поколебать сложившиеся культурные ценности внутри организации, поэтому необходимо постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентаций сотрудников для максимального сближения их с ценностями компании. Процесс ценностного управления приобретает особое значение в тот момент, когда компания подвержена опасности формирования скрытых групп влияния, у которых зачастую ценностные ориентиры противоречат общепринятому ценностному укладу.

Заключительным шагом в процессе развития системы ценностей является внутриорганизационное признание и продвижение тех сотрудников, которые могут служить ролевыми моделями для других членов организации. Выделяя таких людей как образцовых сотрудников, компания побуждает остальных работников следовать их примеру. Подобный подход к формированию ролевых моделей в компаниях, отличающихся сильной корпоративной культурой, считается одной из самых эффективных и постоянно действующих форм продвижения корпоративных ценностей.

Таким образом, необходимым условием процесса ценностного управления выступает постоянная вовлеченность или участие сотрудников в деятельности компании, направленная на реализацию задач ценностного управления. Осуществляя свою деятельность в соответствии с ценностями, принятыми в компании, соблюдая установленные нормы и правила поведения, сотрудник может стать представителем компании, а, следовательно, соответствовать внутригрупповым социальным ожиданиям и предъявляемым требованиям.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Культура организации : проблемы формирования и управления / А. Н. Асаул. – СПб. : Гуманистика, 2006. – 203 с. – ISBN 5-86050-278-8.
2. Вейлл, П. Искусство менеджмента / П. Вейлл. – М. : Сирин, 2002. – 204 с. – ISBN 5-86567-053-6.
3. Питерс, Т. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний) / Р. Уотермен, Т. Питерс. – М. : Прогресс, 1986. – 424 с.
4. Серебрякова, Г. В. Процесс ценностного управления : монография / Г. В. Серебрякова, И. В. Незамайкин. Издательство: LAP Lambert Academic Publishing, 2013. – 240 с. – ISBN 9783659359507.
5. Соломанидина, Т. О. Организационная культура компании : учебное пособие / Т. О. Соломанидина. – М. : Инфра-М, 2007. – 624 с. – ISBN 978-5-16-002818-7.
6. Шаталова, Н. И. Организационная культура : учебник / Н. И. Шаталова. – М.: Экзамен, 2006. – 656 с. – ISBN 5-472-0128-9.

УДК 331.103.6

А.Ф. Сaitгараев

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье анализируются правовые и управленческие аспекты внедрения системы электронного документооборота в производственных подразделениях строительных организаций, а также обосновывается необходимость внедрения данных систем. В статье также освещаются те сферы деятельности человека, в которых система электронного документооборота прочно заняла свое место.

Ключевые слова: оперативное управление, система электронного документооборота, нормативно-правовое регулирование строительной деятельности.

Albert Saitgaraev

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT SYSTEM IN THE PRODUCTION DEPARTMENTS OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

Annotation. This article analyzes the legal and administrative aspects of the introduction of electronic document management system in the production departments of construction organizations, as well as the necessity of implementation of these systems. The article also highlights the areas of human activity, in which the electronic document management system has firmly taken its place.

Keywords: operational management, electronic document management system, legal regulation of construction activity.

При обсуждении вопроса внедрения системы электронного документооборота (далее СЭДО) в производственных подразделениях строительных организаций с инженерно-техническими работниками (ИТР), т.е. работниками, в полномочия которых входит организация рабочего процесса, руководство производством и ведение документооборота на всем строительном объекте [3], многие из них скептически относятся к возможности такого внедрения и, ссылаясь на нормативно-правовые акты, законы, кодексы, называют следующие причины своего скепсиса. 1. Наличие бумажных журналов, актов и т.д. обязательно на строительном участке в соответствии с Градостроительным Кодексом. 2. Ставя свою подпись на бумажных документах, прорабы тем самым обозначают личную ответственность и достоверность сведений, указанных в документе. 3. Ведение параллельного бумажного и электронного документооборота – это двойная работа, которая потребует гораздо больших временных и трудовых затрат, чем традиционный бумажный документооборот.

То есть, перед автором статьи стоят две задачи: обосновать необходимость внедрения СЭДО в производственных подразделениях строительных организаций, осветить правовые и управленческие аспекты внедрения СЭДО на строительную площадку.

Для того, чтобы решить их необходимо разобраться, для чего же вообще нужна СЭДО, а также проследить за опытом применения СЭДО в различных сферах. СЭДО в настоящее время применяется повсеместно всеми структурными подразделениями организации: финансово-бухгалтерской и юридической службами. Основная задача СЭДО – обеспечение простого доступа всех заинтересованных сотрудников к необходимому им массиву документов в любой момент времени, а также организация поиска нужных документов по заданным параметрам. При традиционном (бумажном) документообороте при наличии в компании значительного массива обрабатываемых документов доступ к ним может быть затруднен, а поиск нужного документа занять неограниченное количество времени.

Масштаб документооборота на строительном участке недооценивается. Его наличие не так очевидно со стороны, как, например, в офисах. Да и итогом деятельности строительной компании являются, в основном, строительные объекты, а не документы. Подавляющее большинство сотрудников строительных компаний непосредственно «на линии» не работает ни с какими документами в принципе, кроме рабочей документации, которая, за редким исключением, не подлежит редакции и исправлениям, а носит директивный характер. Однако к строительной отрасли всегда предъявлялись повышенные требования по обеспечению качества и надежности возводимых объектов, а также по обеспечению безопасности для всех участников строительного процесса, вследствие чего ИТР вынуждены вести исполнительную документацию, принятую как гарант и меру по обеспечению надлежащего качества строительной продукции и безопасности строительного процесса. Другими словами, в исполнительной документации фиксируется соответствие каждой операции строительного процесса требованиям проектной и подготовленной на ее основе рабочей документации, результатам инженерных изысканий, требованиям градостроительного плана земельного участка, требованиям технических регламентов [5]. Масштабность же строительного процесса как явления находит отражение в масштабности исполнительной документации, которая характеризуется внушительным перечнем различных журналов, актов и т.д. СЭДО позволит сократить время согласования различных документов между ответственными лицами, как то: акты на скрытые работы, которые заверяются отделом технического надзора, различного рода заявки на материалы и оборудование, заверяемые прорабом, графики, журналы, заполняемые соответствующими специалистами и требующие заверения прораба.

Инженерно-технические работники выступают в роли промежуточного звена, формирующего отчетную информацию для вышестоящих подразделений и контролирующих органов. И в нужный момент эта отчетная информация (проверка контролирующих органов, какой-либо инцидент) должна быть предоставлена заинтересованному лицу в полном объеме в структурированном виде. СЭДО обеспечит упрощенный доступ ко всей документации в производственных подразделениях как для контролирующих органов, так и для внутренних служб организации. Можно быть уверенным, что ни один документ не потеряется и будет лежать на своем месте. На основании отчетов в электронном виде проще строить графики, производить расчеты и обеспечивать корректировку строительного процесса.

В современных системах автоматизации документооборота можно также решить проблему запрещения использования в строительном процессе материалов, качество которых по паспорту не соответствует требованиям проектной документации. На строительных участках при возведении каких-либо конструкций периодически происходит использование материалов несоответствующей проекту марки из-за ошибки принимающих материалы ИТР, что негативно сказывается на качестве готовой продукции. СЭДО можно настроить так, что она будет выдавать предупреждение при использовании материалов несоответствующей марки. Отчетные документы, формируемые ИТР, содержат большое количество однотипной информации. И документы выходят однотипными, что создает широкое поле для попыток автоматизации их заполнения.

Что касается правовых аспектов внедрения СЭДО на строительную площадку, то приходится признать, что законодательство в очередной раз не поспевает за прогрессом – четкой позиции в кодексах, законах, постановлениях и иных нормативно-правовых актах найти не удалось.

С одной стороны, согласно статье 56 Градостроительного Кодекса (ГСК) «Информационные системы обеспечения градостроительной деятельности» [2] информационные системы обеспечения градостроительной деятельности включают в себя материалы в текстовой форме и в виде карт (схем). Информационные системы обеспечения градостроительной деятельности – организованный в соответствии с требованиями ГСК систематизированный свод документированных сведений о развитии территорий, об их застройке, о земельных участках, об объектах капитального строительства и иных

необходимых для осуществления градостроительной деятельности сведений. Целью ведения информационных систем обеспечения градостроительной деятельности является обеспечение органов государственной власти, органов местного самоуправления, физических и юридических лиц достоверными сведениями, необходимыми для осуществления градостроительной, инвестиционной и иной хозяйственной деятельности, проведения землеустройства.

Информационные системы обеспечения градостроительной деятельности включают в себя:

1. сведения (о документах территориального планирования Российской Федерации в части, касающейся территорий муниципальных образований; о правилах землепользования и застройки, внесении в них изменений; о документации по планировке территории; об изученности природных и техногенных условий на основании результатов инженерных изысканий; о резервировании земель и об изъятии земельных участков для государственных или муниципальных нужд; о геодезических и картографических материалах;
2. дела о застроенных и подлежащих застройке земельных участках;
3. иные документы и материалы.

Дела о застроенных или подлежащих застройке земельных участках открываются на каждый земельный участок. В дело о застроенном или подлежащем застройке земельном участке помещаются разрабатываемые и принимаемые при подготовке документации по планировке территории, строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объекта капитального строительства копии следующих документов и карт (схем):

1. градостроительный план земельного участка;
2. результаты инженерных изысканий;
3. сведения о площади, о высоте и количестве этажей объекта капитального строительства, о сетях инженерно-технического обеспечения, разделы проектной документации, предусмотренные пунктами 2, 8 – 10 и 11.1 части 12 статьи 48 Градостроительного Кодекса, или схема планировочной организации земельного участка с обозначением места размещения объекта индивидуального жилищного строительства;
4. документы, подтверждающие соответствие проектной документации требованиям технических регламентов и результатам инженерных изысканий;
5. заключение государственной экспертизы проектной документации;
6. разрешение на строительство;
7. решение органа местного самоуправления о предоставлении разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства, реконструкции объектов капитального строительства;
8. решение органа местного самоуправления о предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования;
9. документы, подтверждающие соответствие построенного, реконструированного объекта капитального строительства проектной документации;
 - 9.1. заключение органа государственного строительного надзора;
 - 9.2. акт проверки соответствия многоквартирного дома требованиям энергетической эффективности с указанием класса его энергетической эффективности на момент составления этого акта;
10. акт приемки объекта капитального строительства;
11. разрешение на ввод объекта в эксплуатацию;
12. схема, отображающая расположение построенного, реконструированного объекта капитального строительства, расположение сетей инженерно-технического обеспечения в границах земельного участка и планировочную организацию земельного участка;
13. иные документы и материалы.

С другой стороны, в законодательстве не прописано, каким образом должен формироваться исходный документ. В органы государственной власти и органы местного самоуправления должны посылаться бумажные копии вышеперечисленных документов, в том числе документы, подтверждающие соответствие построенного или реконструируемого объекта проектной документации (все возможные журналы, акты на скрытые работы и другая исполнительная документация, ведущаяся на строительной площадке). Но внутренний документооборот не регламентирован.

8-9 октября 2015г. в Москве прошла 2-я ежегодная конференция «Электронный документооборот» IC Energy. Несмотря на непроработанность правовых норм, регулирующих СЭДО, множество игроков крупного бизнеса (а среди участников и докладчиков конференции отметились холдинг ЕВРАЗ, пивоваренная компания «Балтика», Газпромбанк и др.) переходят на электронный документооборот. Основные сложности такого перехода теперь связаны с техническими и организационными проблемами [1]. Да, в законодательстве Российской Федерации отсутствуют законы об электронном документе, архивном хранении электронных документов, документационном обеспечении управления, не до конца сформирован понятийный аппарат в области электронного документооборота. Но нельзя сказать, что подвижек в этой области нет. И в своем стремлении заменить в компании бумажный документооборот электронным руководство должно опираться на следующие законодательные акты. ФЗ-149 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Данный закон признает электронное сообщение, подписанное электронной подписью или иным аналогом собственноручной подписи, электронным документом, равноценным документу, подписанному собственноручной подписью, а также рассматривает обмен такими сообщениями как обмен документами [8]. ФЗ-63 «Об электронной подписи», обеспечивающий правовые условия использования электронной подписи в электронных документах как аналога собственноручной подписи. В законе также рассматривается термин «электронный документ» как документ, в котором информация предоставлена в электронном виде [6]. Трудовой кодекс Российской Федерации предусматривается возможность обмена электронными документами между работодателем и работником, поступающим на дистанционную работу. Налоговый кодекс предписывает представлять налоговую отчетность в электронном виде (ст. 80) [4]. ФЗ-123 «Об архивном деле в РФ». В законе говорится, что в состав Архивного фонда входят находящиеся на территории РФ архивные документы независимо от источника их происхождения, времени и способа создания, вида носителя, формы собственности и места хранения, в том числе электронные и телеметрические документы [7]. Иные законодательные акты, оперирующие понятием «электронный документ».

В офисах практически 100% документов формируется в электронном виде, а потом уже по мере необходимости распечатываются и поступают в оборот. Формирование документов в электронном виде быстрее и удобнее, позволяет пользоваться шаблонами, в один клик создавать необходимое количество копий; документы, сформированные в электронном виде, имеют одинаковую читаемость вне зависимости от способностей исполнителя, их проще редактировать. На строительной площадке документы формируются вручную, хоть и на определенных бланках (фактически шаблонах).

С чем же связан такой скептицизм и консерватизм во взглядах ИТР? В строительстве (как и во многих других производственных отраслях РФ) наблюдается многолетний дефицит молодых специалистов. Падение престижа рабочих профессий в постсоветской России привело к перепроизводству выпускников гуманитарных вузов с одновременным дефицитом выпускников технических вузов. Сейчас на рынке труда задействованы в основном специалисты, закончившие вузы в 1970-90-е гг. Однако глупо было бы полагать, что такая картина будет наблюдаться всегда. Конечно, рынок предложения специалистов не может мгновенно и в полной мере отреагировать на спрос на рынке труда, система образования сама по себе достаточно инертна – между осознанием обществом необходимо-

сти в специалистах и их окончательной подготовкой должно пройти как минимум шесть лет – время окончания полного курса магистра (не уступающего знаниями прежнему специалисту).

В современном обществе пришло осознание востребованности специалистов рабочих специальностей. Не последнюю роль в этом осознании принимает участие государство, активно ведя соответствующую пропаганду, возрождая систему заведений среднего специального образования и т.д. Надо, однако понимать, что молодые специалисты предъявляют к своему рабочему месту определенные требования, как то: наличие персональной компьютерной техники, значительно облегчающей повседневную работу. Молодые специалисты более гибкие, более обучаемые, им легче освоить и угнаться за наблюдаемым в последние десять лет невероятным прогрессом в области IT-технологий. И если ориентироваться не на сегодняшний день, а хотя бы на 5-10 лет вперед, то становится ясно, что без внедрения современных компьютерных технологий на уровне производственных подразделений не обойтись.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 63-ФЗ от 06.04.2011 (ред. от 30.12.2015) «Об электронной подписи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701 (дата обращения : 7.04.2016).
2. Федеральный закон № 125-ФЗ от 22.10.2004 (ред. от 02.03.2016) «Об архивном деле в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1406 (дата обращения : 8.04.2016).
3. Федеральный закон № 149-ФЗ от 27.07.2006 (ред. от 13.07.2015) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798 (дата обращения : 10.04.2016).
4. Воробьев, П. Крупный бизнес перешел на ЭДО. Итоги конференции IC ENERGY 2015 «Электронный документооборот» // ECM-Journal.ru – 23 октября 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecm-journal.ru/post/Krupnyjj-biznes-pereshel-na-EhDO-Itogi-konferencii-IC-ENERGY-2015-Ehlektroennyjj-dokumentoorot.aspx> (дата обращения : 5.03.2016).
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040 (дата обращения : 10.08.2016).
6. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю.А. Беликова, Е. Ф. Борисов, Г. Я. Киперман. – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1989. – 400 с. – ISBN 5-250-00449-0.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года ФЗ № 146 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (дата обращения : 9.04.2016).
8. Постановление от 21 июня 2010 г. № 468 «О порядке проведения строительного контроля при осуществлении строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства» // Российская бизнес-газета. – 2010. – № 760. – С. 6.

УДК 65.01

Г.В. Серебрякова

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦЕННОСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** В статье рассматривается капитализация отношений как результат взаимодействия в условиях ценностного управления. Автор доказывает, что в настоящее время для получения высоких результатов организациям следует формировать отношенческий капитал, способствующий устойчивому функционированию социально-экономических систем.*

***Ключевые слова:** взаимодействие, ценность взаимодействия, ценностное управление, отношенческий капитал, социальный капитал.*

Galina Serebryakova

CAPITALIZATION OF RELATIONS IN THE CONTEXT OF VALUE MANAGEMENT

***Annotation.** The article deals with the capitalization of relations as a result of the interaction under conditions of value management. The author proves that, at the present time to obtain high results organizations form capital, contributing to sustainable socio-economic systems.*

***Keywords:** interaction, value interaction, value management, social capital.*

Материал, представленный в данной статье, является результатом исследований, полученных при проведении научно-исследовательской работы «Развитие ценностного управления социально-экономическими системами», реализуемой в рамках базовой части государственного задания Министерства образования и науки РФ.

Традиционный менеджмент сформировался в прошлом веке для решения проблем эффективности, основными инструментами которого выступали бюрократия, иерархические структуры, проработанные процедуры и жесткий контроль. Эффективность измеряется уровнем затрат на производство единицы продукции, чтобы добиться роста этого показателя, организация должна обеспечить грамотное использование ресурсов и активов. Система эффективна, если она: выполняет свои функции; при этом дает результаты; результаты служат целям. По отдельности этих условий недостаточно, чтобы называться эффективной, система должна обеспечивать желаемый результат. Другими словами, эффективность выступает диагностическим показателем, характеризующим экономические результаты ее функционирования. Все более становится очевидным, что одних финансовых показателей недостаточно. Управление не может строиться только на «запаздывающих» финансовых показателях.

Необходимость отхода от идеологии «числа и роста» обосновал Г. Хэмел [4]. Он обозначил две принципиальные модели существования бизнеса, соответственно, две разные парадигмы менеджмента, которые разделяют, по его словам, «пленников истории» от «революционеров – новаторов». Одни следуют парадигме – как что-то делать эффективно, другие акцентируют свое внимание на том, что нужно делать, чтобы создавать новые ценности и быть за счет этого более полезным, конкурентоспособным и, в конечном счете, богатым. Одни стремятся делать что-то лучше (производить больше, быстрее, дешевле, качественнее и т.д.) и он их называет «инкременталистами» (от англ. increment – возрастать, увеличивать, приращивать). Другие хотят делать иначе, создавая совершенно иные концепции, бизнес-модели и иное рыночное пространство, иную социальную реальность и в перспективе становиться лидерами. Одни задаются вопросом: «Во что нам это обходится?»; другие – «Что нам это дает?». Последние, в конечном счете, выигрывают, и он доказывает это на многочисленных примерах различных компаний. Для успеха современным организациям недостаточно базироваться на идеях менеджмента эпохи индустриализма, на апологии цифр и краткосрочного резуль-

тата, следует переориентироваться на стратегические результаты, получение которых зависит от учета социально-поведенческих факторов.

В современных условиях количественные оценки эффективности являются неполными, т.к. не позволяют учесть синергические эффекты от использования нематериальных активов, способствующие наращиванию ценности.

Игнорирование ценностной основы управления и взаимодействия социально-экономических систем не просто приводит к экономическому отставанию, но и делает невозможным их дальнейшее развитие. По мнению К. Грей, пренебрежение ценностями и этикой в пользу эффективности может привести «к ужасам административного «совершенства» [1].

Переход на ценностную парадигму управления требует изменения методологических подходов, переход на приоритетное рассмотрение поведенческих, эмоциональных и социальных аспектов взаимодействия социально-экономических систем. Взаимодействие является базой, на основании которой складываются взаимоотношения участников в бизнес-системе. Как отмечает, И. В. Незамайкин [3], для налаживания гармоничных отношений нужно иметь общие цели и сходные процессы. Отсутствие данных признаков приводит к неприязненным отношениям и невозможности работы таких компаний в одной бизнес-экосистеме. Если гармоничные взаимоотношения протекают постоянно, а цели компаний – стратегические, то, по мнению ряда исследователей, они носят партнерский характер. На наш взгляд, в данном понимании упускается очень важный аспект установления взаимоотношений – ценностный, т.к. именно ценности выступают основой формирования целей и выстраивания процессов. Поэтому для налаживания гармоничных отношений необходимо установить ценностное соответствие между участниками. Именно в силу этих причин, показатели, используемые для оценки качества отношений между участниками, можно разделить на те, которые характеризуют уровень деловых отношений (например, выполнения обязательств) и те, которые являются результатом ценностного взаимодействия – доверие, удовлетворенность. Причем эти показатели важны для всех участников и относятся к неосязаемым ресурсам.

Значимость изучения процессов взаимодействия участников бизнес-систем определяется не только выявлением влияния механизма взаимодействия на экономические показатели участников взаимоотношений, но и важностью исследования социально-психологических аспектов установления и развития отношений. Осуществление процессов взаимодействия следует рассматривать в четырех измерениях: функциональном или технологическом (сферы ответственности, функции, направления, механизмы, технологии и т.д.); социальном (социальные взаимоотношения, инициирования и поддержания социальных изменений); психологическом (эмоции, восприятие, ожидания участников взаимодействия.); духовном (смыслы и ценности). Каждое из этих измерений должно характеризовать уровень приращения определенного вида капитала за счет осуществления взаимоотношений:

- функциональное измерение связано преимущественно с управлением физическим (материальным и нематериальным), структурным (информация, системы организации, коммуникации) и финансовым капиталом (деньги, кредиты, инвестиции, ценные бумаги).
- социальное – с управлением социальным капиталом.
- психологическое и духовное – с управлением человеческим и организационным капиталом – организационным поведением и развитием, организационным климатом. Считаем необходимым подчеркнуть важность значения эмоциональной составляющей в современных условиях. Именно логика эмоций становится в настоящее время важной движущей силой бизнеса. Выиграть в конкурентной борьбе смогут те компании, которые сосредоточить свое внимание на эмоциональных составляющих в поведении людей.

Исследователи высказали мысль, что в процессе взаимодействия формируется капитал партнерских отношений. Капитал партнерства приобретает особую важность, когда на первый план вы-

ходит долгосрочное взаимодействие между участниками, которые склонны осознанно продолжать отношения. Для управления социально-экономическими системами важно понимать структуру капитала, формируемого в процессе взаимодействия, и которая пока не нашла единого понимания в научных исследованиях. Наиболее распространенные трактовки принадлежат Т. Стюарту [10] и Б. Леву [8], по их мнению, необходимо выделить три компонента: человеческий, клиентский и организационный. Л. Эдвинсон и М. Мелоун [7] рассматривают четыре компонента первого уровня – человеческий капитал, партнерский капитал, клиентский капитал, структурный капитал, и компоненты второго уровня – организационный капитал, инновационный капитал и процессный капитал, которые в свою очередь входят в структурный капитал.

Российскими авторами преимущественно применяется классификация, в которой выделяются четыре компонента: человеческий капитал, клиентский капитал, интеллектуальная собственность, инфраструктурный капитал. В исследованиях И. В. Ивашковской [2] делается упор на партнерский и сетевой капиталы. Выделение данных видов капитала обусловлено появлением и развитием сетевых моделей взаимодействия акторов внешней среды; сетевой капитал, по мнению исследователей, призван учесть качество отношений компаний с ее партнерами. Сетевой капитал – возникает в процессе создания ценности, за счет устойчивости отношений с контрагентами, поставщиками, подрядчиками, конкурентами и необходимыми контрагентами смежных отраслей. Элементами сетевого капитала выступают: управление отношениями с поставщиками, подрядчиками и другими контрагентами, лояльность контрагентов, инвестиции в поддержание сетевого капитала. Длительные взаимоотношения с клиентами компании образуют клиентский капитал, который представляет собой ценность.

По нашему мнению, понятия сетевого и клиентского капиталов тесно переплетается со сферой социального капитала. В академической литературе существуют различные определения социального капитала. В социологии под ним понимают преимущества и возможности, которые могут использовать люди как члены определенных сообществ. Этот же аспект выделяет и Дж. Коулман [6], подчеркивая, что социальный капитал – это ресурс индивида, извлекаемый им из социальных связей. Интересен подход, предложенный Д. Козном и Л. Прусаксом, по их мнению, социальный капитал состоит в накопленных активных взаимосвязях между людьми – доверии, взаимном понимании, разделенных ценностях и стилях поведения, – которые связывают членов живых сетей и объединений и тем самым создают возможность для сотрудничества [5].

Роль социальных факторов в реализации целей современной социально-экономической системы необходимо анализировать с позиции наличия у компании активов качества отношений (*relational assets*), которые включают внутриорганизационные и межорганизационные отношения: между организацией и ее персоналом, внутри разных групп персонала, между компанией и акторами внешней среды, основой которых выступает доверие. Социальный капитал представляет собой сеть социальных отношений, влияющих на поведение социально-экономических систем, а через него на экономический рост. Поскольку отличительной чертой социального капитала является формирование ценности «доверие», необходимо создать механизмы управления, направленные на повышение ценностной согласованности участников, т.е. социально-экономическая система должна обеспечить ценностную синхронизацию протекания взаимоотношений организации. В процессе достижения данной цели социальный капитал способен выполнять роль внутреннего двигателя (*«bonding social capital»*) и внешнего рычага (*«bridging social capital»*) [9]. Внутренний двигатель присутствует внутри социально-экономической системы, создавая условия для формирования «внутреннего» доверия; внешний рычаг возникает в процессе взаимодействия с участниками бизнес-системы, обеспечивая формирование «внешнего» доверия через взаимное сотрудничество. Способность использовать внутренний и внешний рычаги выделена в самостоятельное свойство, называемое в академической литературе силой проникновения (*boundary-spanning*). Таким образом, корневая характеристика социального капи-

тала в компании – возникновение взаимодействий, которые пересекают и внутренние, и межорганизационные уровни.

Наиболее полезным качеством социального капитала является способность создавать новые объединения и новые рамки взаимодействия. Подобное свойство компании получило также альтернативное название «сообщество взаимодействия». Социальный капитал является сейчас критическим ресурсом, который формируется в процессе взаимоотношений организации и заинтересованных лиц. В силу этих причин наращивание социального капитала приводит к появлению *отношенческого*, поскольку основным условием его формирования является процесс взаимодействия участников на ценностной основе. Источником отношенческого капитала выступают отношенческие ресурсы, охватывающие отношения, которые существуют у социально-экономической системой с акторами внешней среды и влияют на ее способность создавать ценность.

Библиографический список

1. Ивашковская, И. В. Роль интеллектуального капитала в создании стоимости крупных российских компаний: опыт эмпирического исследования/ И. В. Ивашковская, Э. Р. Байбурина // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 4. – С. 53–62.
2. Грей, К. Организации. Теории, конфликты, менеджеры / К. Грей. – Харьков : Гуманитарный центр. – 2009. – 227 с.
3. Незамайкин, И. В. Факторы ценностной дестабилизации корпоративного управления / И. В. Незамайкин // Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 153–156.
4. Хэмел, Г. Во главе революции. Как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни / Г. Хэмел. – СПб. : 2007, 240 с.
5. Cohen, D. In Good Company How Social Capital Makes Organizations Work / D. Cohen, L. Prusak. – Harvard Business School Press, 2000. – 225 p.
6. Coleman, J. Foundations of Social Theory Coleman. – Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1990. – 160 p.
7. Edvinsson, L., Malone M. Intellectual Capital: Your Company's True Value by Finding its Hidden Brainpower / L. Edvinsson. – N. Y.: Harper Business. – 1997. – 250 p.
8. Lev, B. Intangibles, Management, Measurement, and Reporting / B. Lev. – Washington, DC : Brookings Institution Press. – 2001. – 150 p.
9. Putnam, R. Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community / R. Putnam. – New York : Simon & Schuster, 2000.
10. Stewart, T. A. Intellectual Capital; The New Wealth of Organization. – N.Y.: Doubleday. – 1997. – 220 p.

УДК 657

Ю.В. Слияков

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ, КОЛЛЕКТИВОМ И ГРУППОЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к управлению человеком, коллективом и группой в сфере жилищно-коммунальных услуг, проведен анализ сложившейся практики разработки внутренних регламентов, даны предложения по разработке «Кодекса деловой этики сотрудников», систематизирующим требования к сотрудникам с учетом специфики сферы услуг.

Ключевые слова: кодекс деловой этики сотрудников, сфера жилищно-коммунальных услуг.

Uriy Slinyakow

FEATURES OF MANAGEMENT OF THE PERSON, TEAM AND GROUP IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Annotation. The article describes the main approaches to control a person, team and group in the sphere of housing and communal services, the analysis of current practice development of internal regulations, of the proposal to develop a "code of business ethics for employees, filing requirements for employee accounting services.

Keywords: code of business conduct employees, sphere of housing and communal services.

Организация управления коллективом в организациях производящих жилищно-коммунальные услуги должна строиться на научных основах, объединяющих группу лиц, общностью целей и задач. Для достижения этих целей и организуется самостоятельная совместная деятельность.

Коллективы ЖКХ формируются в рамках структурных подразделений и находятся под единым руководством. Трудовые коллективы объединяют всех работников для совместной трудовой деятельности на уровне предприятий, организаций, учреждений. Группы внутри них формируются под определенные виды работ. Производственные коллективы – это организационные группы для реализации комплекса хозяйственных, коммерческих и социальных задач.

При многоступенчатых организационных структурах предприятий жилищно-коммунального хозяйства большое значение имеет первичный коллектив (например, звено, бригада, производственный участок). Первичные коллективы – это структурные, не имеющие дальнейшего деления части основного (вторичного).

В процессе взаимодействия персонала в организациях исполнителях жилищно-коммунальных услуг образуются рабочие группы, представляющие собой объединение лиц для трудовой деятельности по обеспечению комфортных условий проживания граждан в жилых помещениях, в городах и других населенных пунктах регионов (холодное водоснабжение, горячее водоснабжение, водоотведение, электроснабжение, газоснабжение и отопление, обустройство придомовых территорий, уборка и вывоз мусора, ритуальные услуги и др.)

При проведении мероприятий по организации управления персоналом, следует исходить из того, что признаками рабочей группы являются: общая сфера деятельности, совместная социальная жизнь, организационная форма, наличие общих ценностных ориентаций, что определяет необходимость воздействия на все ее элементы

В сфере жилищно-коммунальных услуг различают несколько рабочих групп: – по социальному статусу существуют группы формальные и неформальные; по размеру – большие и малые; по характеру взаимосвязей – реальные и условные; по уровню развития – низкого (ассоциации, диффузные

группы) и высокого уровня развития (команды, коллективы); по социальной роли – активные и пассивные; по продолжительности действия – постоянные и временные; по доступности – открытые и закрытые.

Наличие разнообразных групп требует выделения как объекта руководства следующих черт социальной группы:

- а) социальная группа – один из элементов единой системы социальных отношений, который выполняет строго определенные функции в сфере обеспечения населения жилищно-коммунальными услугами;
- б) социальные группы существуют объективно и складываются исторически;
- в) существование социальных групп обусловлено материальными условиями производства и реализации жилищно-коммунальных услуг. По отношению к другим группам они выступают как единое целое;
- г) социальным группам присущи специфические социально-психологические черты, а также предрасположенность групповых интересов определенной системе ценностей, в значительной степени определяемой ролью, выполняемой организацией по обеспечению комфортных и безопасных условий проживания граждан в жилых помещениях.

Управление коллективом должно основываться на управлении малой группой, под которой понимают собрание некоторого числа людей, которые согласованно взаимодействуют на основе общих для них ценностей, непосредственно психологически влияют друг на друга, сознательно выделяются из окружения относительно продолжительное время (например, бригада или звено в ЖКХ).

Организация управления службами, предоставляющими жилищно-коммунальные услуги, должна строиться в соответствии со структурными характеристиками малых групп, которые заключаются в степени дифференциации (размерах групп и количества подгрупп), интеграции и сплоченности, типах организации, управления и контроля за групповой деятельностью в отдельных сегментах сферы жилищно-коммунальных услуг.

К динамическим характеристикам, на которые должны быть направлены управленческие воздействия на группу персонала, следует отнести способы достижения групповых целей по выполнению и обеспечению отдельными видами услуг, систему групповых ценностей, связанную с сознанием значимости деятельности организации, норм поведения в соответствии с этическим кодексом в организациях сферы жилищно-коммунальных услуг.

Для трудовых (социальных и малых групп) коллективов, связанных между собой системой управления, определяющее значение имеют такие факторы как:

- общность целей и интересов по обеспечению комфортных условий проживания граждан в жилых помещениях, городах и населенных пунктах;
- единство действий, дисциплины и ответственности исполнителя жилищных и коммунальных услуг;
- отношения взаимного сотрудничества и личного общения сотрудников и жителей, потребляющих услуги.

Трудовые коллективы в ЖКХ по своему составу неоднородны. Неодинаковы также потребности и интересы работников. Поэтому важная задача управленческой деятельности в кризисных ситуациях заключена в том, чтобы обеспечить сплочение трудовых коллективов и отдельных взятых работников для стабилизации производства, целей конкретных предприятий и организаций ЖКХ.

В целях обеспечения общих научных основ управления человеческими ресурсами, в ходе исследования разработан Кодекс деловой этики сотрудников, являющийся базовым документом, регламентирующим взаимоотношения сотрудников организации сферы жилищно-коммунальных услуг. (см. табл. 1)

Таблица 1

Предлагаемая структура и содержание разделов «Кодекса деловой этики сотрудников организаций сферы жилищно-коммунальных услуг»

№ п/п	Структура кодекса	Содержание разделов кодекса
1.	Обращение к сотруднику	Дается разъяснения, что сотрудник является частью коллектива, выполняющего важные задачи по обеспечению нормальных условий жизни населения
2.	Назначение документа	Целью данного документа является формирование норм поведения сотрудников организации, способствующих эффективному ее развитию.
3.	Структура Общества и взаимоотношения сотрудников	Даются разъяснения об экономическом субъекте, его подразделениях, руководстве, соподчиненности и обязательность выполнения требований руководства и Генерального директора.
4.	Наем сотрудников	Даются разъяснения о проведении конкурсного отбора сотрудников на вакантные должности, определяются требования к персоналу по профессиональному опыту, уровню образования, личностным качествам.
5.	Оформление трудовых отношений	Разъясняются требования к оформлению трудовых отношений между сотрудником и организацией, обязательность прохождения инструктажа по технике безопасности, пожарной безопасности и в службе безопасности.
6.	Порядок прохождения испытательного срока	Приводится информация о целях и порядке прохождения испытательного срока.
7.	Обучение (подготовка, переподготовка и повышение квалификации) персонала	Обосновывается необходимость обучения персонала всех уровней, как необходимое условие развития персонала и укрепления конкурентного преимущества организации. займов на обучение.
8.	Деловая оценка сотрудников	Определяется целевая установка деловой оценки – наиболее рациональное использование кадрового потенциала организации.
9.	Вознаграждение сотрудников	Приводятся принципы на которых строится заработная плата сотрудников – объективности, соразмерности индивидуальному вкладу сотрудника в достижение целей организации.
10.	Работа с кадровым резервом Общества	Разъясняется, что кадровый резерв является важным приемом заполнения должностей руководителей и специалистов.
11.	Меры поощрения и взыскания	Приводится перечень поощрений за высокое качество и добросовестное выполнение должностных обязанностей, определяется список возможных достижений для премирования. Одновременно приводится перечень причин для взыскания за ненадлежащее выполнение должностных обязанностей.
12.	Социальные гарантии	Даются разъяснения о предоставлении социальных гарантий сотрудникам Общества по обязательному государственному социальному и пенсионному страхованию, оплатой временной нетрудоспособности в соответствии с действующим законодательством.
13.	Отпуска	Приводится информация о правах сотрудника на ежегодный отпуск.
14.	Прекращение трудовых отношений	Дается разъяснение, что прекращение трудового договора возможно только на основании Трудового кодекса РФ.
15.	Трудовые споры	Рекомендуется разбирать трудовые споры или иные разногласия в комиссии по трудовым спорам, создаваемой на основании внутренних нормативных правовых документов Общества.

№ п/п	Структура кодекса	Содержание разделов кодекса
16.	Обслуживание клиента	Ставится задача обслуживания клиентов наилучшим сервисом.
17.	Обслуживание клиента по телефону	Приводятся правила делового телефонного разговора.
18.	Рабочее время сотрудников	Устанавливаются рабочее время, время перерывов, взыскания за опоздания
19	Внешний вид сотрудников	Приводятся требования к внешнему виду, соответствующему имиджу и репутации Общества.
20.	Рабочее место	Приводятся требования к порядку, чистоте, аккуратности офиса и рабочего места, в целях создания наибольшего комфорта для клиента, себя и сотрудников
21	Курение и употребление алкоголя на рабочем месте	Информируется о запрете курения и употребления алкоголя на рабочем месте.
22.	Ресурсы и оборудование Общества	Информируется о запрете Использование офисной техники и пользование Интернетом в личных целях без получения специального разрешения непосредственного руководителя
23.	Служебная переписка	Вся внутренняя переписка ведется исключительно в электронном виде.
24.	Собрания и совещания	Приводятся правила проведения собраний и совещаний.
25.	Конфиденциальность	Приводятся правила запрета на разглашение конфиденциальной информации, последствиями чего является ответственность вплоть до увольнения.

В управленческой практике ЖКХ группы различного типа не исключают, а дополняют друг друга. Наибольшее значение представляет учет особенностей формальных и неформальных групп, которые существуют в каждой организации.

Как показывают исследования, организация процесса производства жилищных и коммунальных услуг (выполнения тем самым конкретных задач и достижения определенных конкретных целей по обеспечению комфортных современных условий проживания граждан) базируется на широком взаимодействии формальных и неформальных групп [4; 5; 6]. При совершенствовании управления персоналом целесообразно управленческие воздействия оказывать на обе эти типы групп, которые имеют значение для организации [2; 3; 8; 10].

Совершенствование управления формальными группами, т.е. социальной общностью, созданная на основе официально утвержденных взаимосвязей между членами рабочей группы, должно осуществляться через четко регламентированные, юридически оформленные регламенты по структуре, статусу, иерархии (штатные расписания), полномочия и ответственность (должностные обязанности) членов группы [1; 7; 9]. Выделение формальных групп как структурных подразделений в организации – производителе услуг. Наличие формально назначенного руководителя, формально определенной структуры ролей, должностей и позиций внутри группы и формально закрепленных за ними функций и задач, позволяют решать вопросы управления, формируя внутренние регламенты, отвечающие требованиям интересов экономического субъекта. Формальные группы могут быть сформированы для выполнения регулярной функции, как например, бухгалтерия, планово-экономический отдел, а могут быть созданы для решения определенной целевой задачи, например, комиссия по разработке какого-либо проекта в ЖКХ. Создание по воле руководителей формальных групп целесообразно проводить в соответствии с целевой установкой деятельности организации, в том числе целесообразно выделять группы руководителей, производственных рабочих, целевых групп и комитетов, (бригада, секция, звено), что требует четкого определения заданий каждому члену

группы. Совершенствование управления персоналом следует проводить на уровне каждой формальной группы, в совокупности с их взаимодействием, охватывая поведение отдельно взятого работника и формирования его как личности.

В целях систематизации управленческих решений по работе с формальными группами, в ходе исследования разработана инструкция по ведению делопроизводства в отделе кадров. Инструкция разработана в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. В регламенте устанавливается персональная ответственность за организацию кадрового делопроизводства, соблюдение установленных правил и порядка работы с кадровыми документами в организации Руководителя Службы персонала, ответственность работников за ведение кадрового делопроизводства.

Внедрение в практику организаций предлагаемых разработок, позволит повысить уровень эффективности управления человеческим капиталом в сфере услуг.

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Оценка порядка учета и контроля составных элементов системы формирования человеческого капитала и возможностей его совершенствования в организациях сферы образовательной деятельности / А. В. Бодяко // Вестник Университета. – 2014. – № 3. – С. 192–196.
2. Бодяко, А. В. Разработка комплексного методического обеспечения процедур внутреннего контроля расчетов по оплате труда / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 58.
3. Бодяко, А. В. Формирование социальной отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с МСФО / А. В. Бодяко // Вестник Университета. – 2014. – № 9. – С. 279.
4. Кибанов, А. Я. Управление персоналом. Учебное пособие / А. Я. Кибанов – М. : Кнорус, 2016 – 432 с. – ISBN 978-5-406-04737-8
5. Мироненко, В. М. Ответственность аудитора в отношении прочей информации в документах, содержащих проверенную финансовую отчетность / В. М. Мироненко // Вестник Университета. – 2014. – № 5. – С. 106–111.
6. Пономарева, С. В. Переход к экономике знаний в деятельности компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг / С. В. Пономарева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 2. – С. 44–52.
7. Пономарева, С. В. Управление стоимостью интеллектуальных бизнес-услуг с использованием инновационного менеджмента / С. В. Пономарева // Вестник Университета. – 2015. – № 3. – С. 164–169.
8. Рогуленко, Т. М. Управление инновационным развитием высокотехнологичных корпораций России / И. В. Никитенко, Т. М. Рогуленко, С. В. Пономарева – М. : РУСАЙТ, 2015. – 200 с. – ISBN 978-5-4365-0239-7.
9. Сенков, В. А. Человеческий капитал в развитой рыночной и переходной экономике (вопросы теории) В. А. Сенков /диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, – 2000.
10. Сенков, В. А. Совершенствование методики формирования данных и анализа финансового состояния организаций в ходе налоговых проверок с учетом отраслевых особенностей / В. А. Сенков, Т. М. Рогуленко // Вестник Университета. – 2015. – № 5. – С. 159–162.

УДК 338

Э. М. Эрикенова

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УНИВЕРСИТЕТА

Аннотация. В статье рассмотрены возможности перепроектирования (редизайна) организационных структур управления в соответствии с современными требованиями их построения (оптимальности, оперативности, надежности, гибкости, адаптивности, устойчивости, экономичности и т.д.) для выполнения миссии и функций вузов и достижения их целей. Применяя новейшие методы системного анализа в менеджменте, автор по целому ряду критериев проводит оценку достоинств и недостатков традиционных и принципиально новых, адаптивных организационных структур управления современного университета, более приемлемых для эффективного управления научными и учебными учреждениями.

Ключевые слова: организационная структура управления, элементы системы, связи системы, иерархические структуры, матричные (адаптивные) структуры, структурная избыточность системы, неравномерность распределения связей в системе, диаметр системы, структурная компактность системы, степень центральности элементов системы.

Elvira Erikenova

THE SYSTEM ANALYSIS AND THE IMPROVEMENT OF THE OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE UNIVERSITY

Annotation. The article considers the possibilities of redesign of the organizational management structures in accordance with the current requirements of their construction (optimality, efficiency, reliability, flexibility, adaptability, sustainability, efficiency, etc.) to accomplish the mission and functions of universities, and to achieve their goals. Applying the latest methods of system analysis in management, the author on a number of criteria evaluates advantages and disadvantages of traditional and innovative, adaptive organizational structures of management of the modern University, more acceptable for the effective management of scientific and educational institutions.

Keywords: an organizational structure of management, system elements, communication systems, hierarchical structures, matrix (adaptive) structure, the structural redundancy of system, the uneven distribution of relations in the system, the system diameter, a structural compactness of the system, the centrality degree of the system elements.

Системный анализ организационно-управленческих структур – это комплексный и целенаправленный процесс изучения состояния и тенденций развития основных составляющих (элементов) управления. В процессе разработки технологии управления для построения оптимальных и эффективных систем управления необходимо изучение форм и порядка взаимодействия отдельных элементов системы, основанных на ряде последовательных действий: оценка кадровой потребности системы управления; изучение информационных потоков управления для обеспечения взаимосвязи между элементами системы; определение последовательности управленческих операций и процедур (технология управления) и потребности системы в материальных средствах (технические средства) управления; разработка процедур и конкретных операций управления, с целью повышения качества принимаемых решений; обоснование организационной структуры системы управления; проработка экономических методов управления, посредством воздействия на экономические интересы коллективов, горизонтальных и вертикальных подразделений и интересы индивидуумов; построение организационно-производственной структуры, для которой создается каркас управления; качественная и количественная оценка экономичности и эффективности системы управления [4].

Известно, что подавляющая часть высших учебных заведений России и стран постсоветского

пространства имеют иерархические структуры управления. Выделяют следующие преимущества и недостатки иерархической структуры управления организации [2]. **Преимущества:** экономия ресурсов в масштабах одного функционального подразделения вуза; возможность профессионального развития и совершенствования работниками навыков; способствует выполнению функциональных задач организации (подразделения); достаточно эффективна, если ведется подготовка по небольшому количеству специальностей (направлений). **Недостатки:** недостаточная оперативность и гибкость реагирования на изменения в окружающей среде; отсутствие достаточной самостоятельности при принятии решений: все проблемы перенаправляются на верхние уровни иерархии, вследствие чего вертикальные связи перегружены; слабая горизонтальная координация между подразделениями; затрудненность внедрения инноваций; ограниченное видение сотрудниками целей организации из-за отсутствия коллегиальности в работе и принятии решений.

В процессе исследования были проведены численный анализ и сравнительная оценка действующих иерархических организационных структур управления [1; 3] трех вузов России, выбранных случайным образом (ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева» (КЧГУ), ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» (ПГУ), ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ)), а также вузов стран членов СНГ и Таможенного союза (Северо-казахстанский государственный университет имени М. Кобызаева (СКГУ) и Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (ГГУ)). Организационные структуры вузов, подвергшиеся анализу и оценке, представлены на официальных сайтах этих вузов. Система показателей (критериев оценки) для проведения численного анализа организационных структур управления представлена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика критериев оценки организационных структур и алгоритм их расчета

Наименование критериев оценки	Формула расчета
Структурная избыточность, которая определяет превышение общего количества связей по отношению к минимальному их числу, обеспечивающему безопасность системы, (R). Структурная избыточность абсолютно надежной системы равна единице. Ее значение определяет возможность сохранения связей системы, бесперебойного и эффективного функционирования даже при отказе некоторых ее элементов и связей	$R = \frac{q - r + 1}{q}$ где R - структурная избыточность; q - число ребер структуры управления; r - количество вершин структуры управления.
Показатель неравномерности распределения связи, характеризующий надежность системы с точки зрения влияния отказов отдельных элементов, (E). Для сравнения различных систем по неравномерности связи используется относительная величина: $E = \frac{q_{max}}{q_{avg}}$. Показатель неравномерности распределения связи надежной системы должен стремиться к 100 %	$E = \frac{q_{max}}{q_{avg}}$ где q_{max} - количество связей элемента та или со всеми остальными; q_{avg} - среднее количество связей у каждого элемента. $q_{avg} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i}{n}$ где q_i - рассчитывается для организационной структуры типа «Звезда».

Наименование критериев оценки	Формула расчета
Диаметр системы, которая показывает удаленность элементов структуры друг от друга, (d) и чем удаленность меньше, тем лучше.	Определяется построением дистанционной матрицы.
Структурная компактность, характеризующая структурную близость элементов между собой, то есть средние временные задержки при обмене информацией между подразделениями системы. Чем меньше значение, тем лучше.	$\frac{1}{n(n-1)} \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n d_{ij}$
Степень центральности системы (C), то есть степень удаленности элемента от других элементов системы. Чем менее удален элемент от других, тем больше его центральность, и тем большее количество связей осуществляется через него.	$C_i = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n d_{ij}$ где C _i - центральность отдельных элементов

Сводные результаты проведенного исследования иерархических организационных структур управления вузов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение значений критериев оценки иерархических организационных структур управления вузов

R			d	
<i>ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева»</i>				
R = 0 % абсолютно ненадежная структурная избыточность	41,8 % более или менее равномерный уровень распределения связей	2,64 достаточно высокая структурная компактность	d=5 диаметр системы выше среднего	94,4 % чрезвычайно высокая степень центральности
<i>Псковский государственный университет (ПГУ)</i>				
R = 0 % абсолютно ненадежная структурная избыточность	28,4 % неравномерный уровень распределения связей	2,87 высокая структурная компактность	d=6 высокий диаметр системы	93 % чрезвычайно высокая степень центральности
<i>Северо-казахстанский государственный университет имени М. Кобызаева (СКГУ)</i>				
R = 0 % абсолютно ненадежная структурная избыточность	35,9 % низкое значение равномерности уровня распределения связей	2,55 достаточно высокая структурная компактность	d=6 высокий диаметр системы	90 % чрезвычайно высокая степень центральности
<i>Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (ГГУ)</i>				
R = 0 % абсолютно ненадежная структурная избыточность	58,4 % более равномерный уровень распределения связей	1,72 средняя структурная компактность	d=4 средний диаметр системы	59 % средняя степень центральности
<i>Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)</i>				
R = 0 % абсолютно ненадежная структурная избыточность	49,1 % вполне равномерный уровень распределения связей	1,98 средний уровень структурной компактности	d=5 диаметр системы выше среднего	средняя степень центральности

R			d	
Эталонные значения показателей				
			min	

Из таблицы 2 видно, что ближе к эталону организационные структуры управления Гродненского государственного университета и Ростовского государственного экономического университета, и, тем не менее, ни одна из иерархических структур не удовлетворяет требованиям оценки в полной мере.

Организационные структуры вузов должны соответствовать требованиям современной инновационной экономики. Матричный университет – это шаг есть к современному (инновационному) университету. Как утверждает В.Е. Ланкин «...кафедры теперь недостаточно для реализации целей и задач обучения». В настоящее время в структуре вузов появляются исследовательские центры, которые осуществляют работу над образовательными проектами, привлекая к работе над ними специалистов различного профиля, с различных кафедр и факультетов. Такие центры можно сконцентрировать на одном факультете или можно организовывать как университетские исследовательские центры. На рисунке 1 представлена схема матричного университета, который внедряет систему менеджмента качества [2].



Рис. 1. Матричная (адаптированная) структура управления

Специалисты выделяют следующие преимущества и недостатки матричной структуры организации [2]. **Преимущества:** способствует достижению координации, необходимой для того, чтобы удовлетворить двойственные требования потребителей; обеспечивает рациональное и гибкое распределение человеческих ресурсов между видами услуг образовательной и научной деятельности; гибко и оперативно реагирует на изменения и нестабильность окружающей среды, что предоставляет возможность выполнять сложные задачи; способствует синхронному развитию профессиональных качеств и росту качества оказываемых образовательных услуг; лучше всего подходит организациям, оказывающим целый комплекс услуг. **Недостатки:** сотрудники должны подчиняться двум ветвям власти, что может действовать на них угнетающе и дезориентировать; сотрудникам необходимы ис-

ключительные навыки коммуникабельности и специальная подготовка; повышенные затраты времени на проведение встреч и переговоров для устранения конфликтов целей и интересов горизонтальных и вертикальных подразделений; структура не работает, если менеджеры организации не понимают сути этой структуры и вырабатывают не коллегиальный, а иерархический стиль взаимоотношений; для поддержания баланса власти и устойчивости системы требуются значительные усилия.

Проведенный численный анализ и сравнительная оценка новых, усовершенствованных (адаптированных) структур управления, исследуемых вузов показал результаты, приведенные в таблице 3.

Таблица 3

Сравнение значений критериев оценки качества адаптированных организационных структур управления вузов

R			d	
<i>ФГБОУ ВО «Карачаево-Черкесский государственный университет имени У.Д. Алиева»</i>				
% супер надежна с точки зрения структурной избыточности	66 % средний уровень распределения связей	1,05 низкий уровень структурной избыточности или более высокая компактность	4 средний диаметр системы	53,5 % средняя степень центральности
<i>Псковский государственный университет (ПГУ)</i>				
% супер надежна с точки зрения структурной избыточности	66 % средний уровень распределения связей	1,04 низкий уровень структурной избыточности или более высокая компактность	4 средний диаметр системы	53,5 % средняя степень центральности
<i>Северо-казахстанский государственный университет имени М. Кобызаева (СКГУ)</i>				
% супер надежна с точки зрения структурной избыточности	46,5 % средний уровень распределения связей	0,73 низкий уровень структурной избыточности или более высокая компактность	4 средний диаметр системы	50,4 % средняя степень центральности
<i>Гродненский государственный университет имени Янки Купалы (ГГУ)</i>				
% супер надежна с точки зрения структурной избыточности	56,7 % средний уровень распределения связей	0,98 низкий уровень структурной избыточности или более высокая компактность	4 средний диаметр системы	55,6 % средняя степень центральности
<i>Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)</i>				
% супер надежна с точки зрения структурной избыточности	43,8 % уровень распределения связей немного ниже среднего	0,7 низкий уровень структурной избыточности или более высокая компактность	4 средний диаметр системы	50,9 % средняя степень центральности
Эталонные значения показателей				
			min	

Из таблицы 3 видно, что усовершенствованные матричные (адаптивные) организационные структуры управления вузов значительно приблизились к эталонным значениям критериев оценки и вполне удовлетворяют им.

Матричные схемы и раньше применялись в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР). Они все более вытесняют линейно-функциональные структуры управления и особенно широко применяются в фирмах, ведущих работу по многим на-

правлениям. К таковым можно отнести и современные университеты как центры науки, образования и культуры в регионах.

Библиографический список

1. Долятовский, В. А. Исследование систем управления: учебно-практическое пособие / В. А. Долятовский, В. Н. Долятовская. – М. : ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. – 256 с. – ISBN 5-241-00235-9.
2. Исследование и разработка организационных систем управления в высших учебных заведениях: монография / Под ред. В. Е. Ланкина, Г. В. Гореловой, В. Д. Сербина, [и др.] – Таганрог : о ТТИ ЮФУ, 2011. – 178 с.
3. Мухин, В. И. Исследование систем управления: учебник / В. И. Мухин. – М. : Экзамен, 2003. – 384 с. – ISBN 5-8212-0298-1, 5-94692-448-6.
4. Основы менеджмента / Под ред. А. И. Афоничкина. – СПб. : Питер, 2007. – 528 с. – ISBN 978-5-469-00913-9.

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.454.3

А.О. Баканач

НАЦИОНАЛИЗМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Аннотация. Статья акцентирует внимание на национализме в России по отношению к республикам постсоветского пространства. Рассматривается понятие «национализм», выделены три основных подхода к проблеме национализма. Приводится пример национализма в России на основе социологических анализов. На сегодняшний день эта проблематика актуальна в свете прошедших событий на Украине, развивающегося национализма в Белоруссии и странах СНГ.

Ключевые слова: национализм, молодежь, постсоветское пространство, политическая интеграция.

Anastasiya Bakanach

NATIONALISM AS A FACTOR OF SOCIAL AND POLITICAL TRANSFORMATIONS

Annotation. This article focuses on the nationalism in Russia towards post-Soviet republics. Discusses the concept of nationalism, identified three main approaches to the problem of nationalism. An example of the nationalism in Russia on the basis of sociological analyses. Today this issue is topical in the light of the recent events in Ukraine, emerging nationalism in Belarus and the CIS countries.

Keywords: nationalism, youth, post-Soviet space, political integration.

В современном мире идут процессы интенсивного взаимодействия различных народов и культур, национальные границы становятся все более открытыми. Однако наряду с этим наблюдаются и противоположные тенденции – усиливаются национальное обособление и межнациональное противостояние. Все чаще высказываются предположения, что межнациональные конфликты, дополненные межрелигиозными противоречиями, станут одной из главных и глобальных проблем XXI века. Стремление к гармонизации общественных отношений и достижению согласия имеет не только социально-политическую значимость для предотвращения социальных и конфликтов на национальной почве, но и гуманистический смысл, так как способствует обеспечению равенства прав и возможностей людей разных национальностей.

Молодые люди, как социальная группа общества, смотрят в будущее оптимистичнее, чем взрослые люди, имеющие определенный статус. Именно эта социальная группа обладает высоким уровнем социальной мобильности, активности, в том числе интеллектуальной. Акцент на молодое поколение обусловлен тем, что любые совместные действия молодых людей, опирающиеся на жизненные планы, ценности и ориентации, могут привести как к положительному, так и к отрицательному развитию событий в сфере межнационального взаимодействия. На сегодняшний момент только молодежь Российской Федерации составляет около 40 млн чел. в возрасте от 16 до 30 лет, не говоря о количестве молодых людей в совокупности на постсоветском пространстве. Молодежь – это мобильность, энергичность, здоровье, интеллектуальная активность, что выгодно отличает ее от других групп населения. В то же время перед любым обществом стоит вопрос о необходимости минимизации издержек и потерь, которые несет страна из-за проблем, связанных с социализацией молодых людей и интеграцией их в единое экономическое, политическое и социокультурное пространство [4].

Основываясь на понимании и анализе представлений молодого поколения, можно прогнозировать развитие межнациональных отношений. Тем более, что молодежь – именно та общественная группа, в зависимости от которой находится не только развитие межнациональных и социальных отношений, но и политический курс не только России, но и постсоветских республик.

Фактор молодежи всегда играл и продолжает играть важную роль в политической жизни любого общества. Особенно это актуально для стран, находящихся в процессе политического транзита, т. е. перехода из одного социально-политического состояния в другое, к таким странам относятся страны постсоветского пространства. Прежде всего, в силу своих социально-психологических характеристик представители молодого поколения являются той социальной группой, которая наиболее восприимчива к любым прогрессивным переменам в обществе и готова принять самое активное участие в их продвижении. Вместе с тем свойственные большинству данных людей максимализм и повышенное чувство справедливости при определенном стечении обстоятельств часто делают их движущей силой различных проявлений протеста против тех или иных решений и действий либо бездействия властей своих стран.

Рассмотрев определения понятия «национализм», можно прийти к выводу, что в первую очередь – это идеология, направление политики, где в основе лежит ценность нации, как высшая форма общественного единства. В основе национализма присутствует верность и преданность своей нации, политическая независимость, культурное и духовное наследие. Сюда же входят территория и ресурсы, принадлежащие в качестве блага для народа. Национальное чувство родственно патриотизму, которое не смотря на противоположные классовые различия стремится к объединению. В современном мире благодаря множеству радикальных движений, групп, которые подчеркивают свою националистическую окраску, национализм стал ассоциироваться с этнической, культурной, а зачастую с религиозной нетерпимостью. В большей степени можно утверждать, что сейчас национализм приравняют к шовинизму и ксенофобии. Понятие имеет выраженный негативный оттенок.

С.И. Ожегов – автор нескольких словарей русского языка определил национализм как «идеологию и политику, исходящую из идей национального превосходства и противопоставления своей нацией другим» [7]. А.А. Грицанов считает, что для обыденного сознания слово «национализм» не имеет нейтрального звучания и всегда эмоционально окрашено [2]. Практика подмены терминов, которую используют как противники национализма, так и сторонники национальной исключительности, произошла не только в России, но и в мире в целом. Так, к примеру, президент Германии Й. Рау в своей инаугурационной речи сказал словами Льва Толстого, что «патриот – человек, любящий свой народ, а националист – ненавидящий другие народы» [5]. Как утверждает Мнацаканян М.О., «национализм – особое свойство нации, он рождается в самой национальной жизни из особых факторов и условий ее развития, более того, из тех общих социально-политических, экономических и духовных условий, в которых живет и развивается сама нация» [6].

Понятие «национализм» может выглядеть двусмысленно, но у него есть большой плюс: в книге Татьяны и Валерия Соловей «Несостоявшаяся революция» говорится: «национализм настолько гибок и пластичен, что способен ассимилировать, включить в себя элементы любых идеологических и политических доктрин и положений – от левых до правых» [10]. К примеру, в первой половине XIX в. национализм выступал союзником либеральных и социалистических идей, в его последней трети националисты стали консерваторами. Современный русский национализм включает как номинально консервативную православно-монархическую версию, так и откровенно радикальную национально-большевистскую.

Национализм – представление об идентичности, которое может коллективно ощущаться членами некоторого государства, нации, общества или территории. Нация выступает для националиста высшей ценностью. Националисты стремятся создать или сохранить нацию, основываясь на различ-

ных представлениях о политической легитимности. Такие представления могут идти от теории «культурной идентичности», восходящей к романтикам, либерального аргумента, согласно которому политическая легитимность основывается на общественном согласии населения данной территории, или быть их комбинацией.

Национализм как чувство или как движение проще всего объяснить, исходя из этого принципа. Националистическое чувство – это чувство негодования, вызванное нарушением этого принципа, или чувство удовлетворения, вызванное его осуществлением. Националистическое движение – это движение, вдохновленное чувством подобного рода [3].

Можно выделить три основных подхода к проблеме национализма:

- примордиализм: нации и национализм существовали всегда как некоторая первичная данность с самого начала человеческой истории. Данное представление характерно для многих концепций национализма, существовавших до XX в.;
- модернизм: нации и национализм есть историческое явление, появившееся на заре индустриальной эры и связанное с первыми буржуазными революциями в Европе (XVI-XVII вв.) и ослаблением традиционных религий и государств-империй, основанных на священной власти правителя;
- этносимволизм утверждает, что хотя многие выводы модернизма верны, неверно говорить о том, что нация является произвольным конструктом националистов, так как в основе представления о единстве нации лежат многие более древние символические системы, такие как общая религия, язык и обычаи, а также общая этничность.

Еще в 2005 г. аналитики ВЦИОМ сделали вывод, что негативный результат процесса строительства государства-нации, в особенности подчинение политики корпоративным интересам, вызвал рост этнического самосознания русских, который выступает в качестве замены государственной идеологии. Так, 61,5 % россиян ощущают неприязнь и страх по отношению к выходцам с Кавказа и из Средней Азии, проживающим в их городах. И 62 % уверены, что в стране будут и дальше происходить столкновения на национальной почве, подобные тем, что имели место в Западном Бирюлево в октябре. Об этом свидетельствует новый опрос «Левада-центра» [1].

Раздражение, неприятие, страх – главные эмоции, которые испытывают наши соотечественники при виде приезжих. Причем они не делают различия между такими же россиянами из республик Северного Кавказа и мигрантами из стран Закавказья и Средней Азии. При этом во враждебных чувствах к инородцам признался только каждый пятый (20 %). Однако более половины (52 %) так или иначе сталкивались с проявлением враждебности с их стороны. Видимо поэтому 62 % россиян опасаются кровопролитных столкновений на национальной почве в стране. Судя по оценкам националистических погромов в Западном Бирюлево, которые имели место в октябре, криминальные наклонности и неадекватное поведение мигрантов они считают главными причинами роста ксенофобных настроений в стране. Еще одним значимым фактором они называют коррумпированность правоохранительных органов, которые закрывают глаза на нелегальную миграцию (43 %). Мнения участников опроса по поводу того, могут ли подобные события произойти там, где живут они сами, разделились: 43 на 43 %, а 14 % затруднились с ответом [1].

Одновременно растет число сторонников идеи «Россия для русских». Исследование восприятия россиянами этого лозунга проходит с 1992 г., и если в начале замеров лозунг разделялся одной третьей части населения, то, начиная с нулевых годов и до настоящего времени, поддержка населением данной идеи не опускалась ниже 50-процентного уровня. В 2013 г. одобрение выросло до 66 %, но уже в 2014 г. вернулось к привычным показателям, которые сохраняются и сегодня. Предсказуемо, что «русские» респонденты чаще «нерусских» выражают готовность согласиться с этим лозунгом – каждый второй против каждого третьего. Практически половина опрошенных, являющихся носителями «нерусской» национальности, склоны считать предложенный лозунг «настоящим фашизмом».

За период с 2009 по 2015 гг. доля россиян, положительно воспринимающих слово «национализм», выросла в два раза (см. табл. 1). Наиболее высоко число тех, кто позитивно воспринимает данный термин, среди молодых людей в возрасте от 18 до 24 лет [1].

Таблица 1

Как вы в целом воспринимаете слово «национализм»? [1]

	окт.09	сен.12	авг.15
В целом положительно	9	13	20
В целом отрицательно	75	70	64
Затруднились ответить	16	16	17

В 2007 г. президент В. В. Путин поставил перед Федеральной Службой Безопасности задачу жестко противодействовать национализму [9]. В 2009 г. президент Д. А. Медведев, выступая на расширенном заседании коллегии ФСБ, указал, что «в числе первоочередных задач остается жесткое противодействие национализму и экстремизму» [8].

Национализм не может быть ни правым, ни левым, и согласно марксистской концепции, исповедуемой большевистскими лидерами, национальные движения могут быть прогрессивными и реакционными, в зависимости от стадии их экономического развития. Также национализм может способствовать развитию революции или, наоборот, препятствовать ей. Здесь вполне уместно сравнение с нынешними «цветными» революциями, инспирированными Западом.

Все больше после распада Советского Союза национализм приобретает окрас фашизма. По России открываются националистические клубы и движения, в которые заманивают молодежь различными лозунгами. Одно из таких движений – «Русские» – политическое объединение, созданное в 2011 г. лидером запрещенной на территории России партии Славянский союз совместно с куратором также незаконного, но продолжающего существовать на территории РФ Движения против нелегальной миграции, Александром Поткиным. Активисты казачьего движения, в течение 1990-х годов пропагандирующие экстремистские воззрения и участвовавшие в насильственных акциях, сейчас, в целом, отошли от дел. Само движение расколото на множество групп. Для сохранения полученных от правительства или региональных властей льгот они предпочитают воздерживаться от экстремистских заявлений. В то же время они во многом сохраняют ксенофобские воззрения, особенно в отношении мигрантов. В то же время казачье движение набирает популярность среди молодежи и возрождается, но уже в более положительном качестве, к примеру, в Астрахани существует военно-патриотический клуб «Покров», который делает упор на православие, воспитание молодежи в духе казачества и любви к Родине.

С нынешним политическим курсом нашего государства национальный вопрос все же занимает одно из ключевых мест. Сейчас очень сильно чувствуется отдаление постсоветских республик по отношению к России. Молодежь становится более националистически настроена, появляются новые течения и все больше в республиках обвиняют Советский Союз за оккупированные территории, насильственное насаждение социалистических идей и прочее.

В таких странах как Киргизия, Белоруссия, Украина прошла акция отказа от георгиевской ленточки. Подмена исторических событий, символики и смыслов Победы – все это влияет и, в первую очередь, направлено на молодежь постсоветских республик. Вспышки национализма в Белоруссии и Украине, исламизация среднеазиатских стран, ведет в первую очередь к конфликтам как внутри стран, так и на пространстве России.

Зарождение национализма в головах молодежи в разном его проявлении – страшная и пугающая вещь. Это тот инструмент влияния, который может разрушить долгосрочные перспективы дружбы и единства. Молодежь, в силу своей незрелости и неопытности, готова идти за идеалами, о которых порой они не имеют представления.

Разжигание межнациональной розни, раскачивание политической стабильности в постсоветских странах, информационная война против России, изменение исторических событий и навязывание своего мнения итогов Второй мировой войны, разрушение ценностей и пропаганда ценностного ориентирования Европы и Америки ведет нашу молодежь и молодежь с постсоветских стран к противостоянию. На данный момент России и странам на постсоветском пространстве нужно сосредоточиться на экономической интеграции на равноправных условиях и совместно развивать правовую сферу. Важно также развивать молодежные организации при финансовой поддержке государств, но с правом большей самостоятельности, чем на данный момент.

Нужно найти новую точку соприкосновения в идеологическом плане, ведь такие достижения во времена Союза, как полет Ю.Гагарина в космос, победа над фашизмом, создание в свое время лучшей системы образования в мире и многое другое превосходит в разы то, на что делают упор те, кто является сторонниками разрыва отношений с Россией. Нужно возродить патриотические чувства и наладить культурный обмен, иначе мы рискуем потерять огромное наследие и достижения наших дедов и прадедов и разрушить в корне саму идею единства.

Библиографический список

1. Аналитический центр Ю. Левады [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.levada.ru/2015/08/25/ksenofobiya-i-natsionalizm/> (дата обращения : 28.04.2016).
2. Грицанов, А. А. Национализм. Новейший философский словарь. – Мн. : изд. В. М. Скакун, 1998. – 896 с. – ISBN 985-6235-17-0.
3. Геллнер, Э. Нации и национализм [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/gelln/ (дата обращения : 20.03.2016).
4. Леньков, Р. В. Социология молодежи: учебник / Р. В. Леньков. – М. : Юрайт, 2015. – 416 с. ISBN 978-5-9916-5064-9.
5. Миллер, А. Теоретические принципы изучения национализма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrhistory.narod.ru/texts/miller-pred1.htm> (дата обращения : 18.03.2016).
6. Мнацаканян, М. О. Нации в современном глобальном мире / М. О. Мнацаканян // Анкил, 2011, – 258 с. – ISBN 978-5-86476-270-7.
7. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова, Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова Рос. акад. наук. – 4-е изд., доп. – М. : ИТИ Технологии, 2006. – 944 с. – ISBN 5-902638-10-0.
8. Первый канал «Выпуск программы время» [Электронный ресурс] : <http://www.1tv.ru/news/print/2262> (дата обращения : 02.09.2014).
9. РИА-Новости «Путин поставил перед ФСБ задачу жестко противодействовать национализму» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://m.ria.ru/politics/20071220/93427658.html> (дата обращения : 13.07.2016).
10. Соловей, Т. Несостоявшаяся революция / Т. Соловей, В. Соловей. – М., 2009. – 435 с. – ISBN 978-5-287-00646-4.

УДК 796

В.С. Бирагов

А. Н. Доева

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО НРАВСТВЕННОГО ОПЫТА ПОДРОСТКОВ В СПОРТИВНОМ КОЛЛЕКТИВЕ

Аннотация. В статье анализируются результаты исследования по нравственному воспитанию молодежи средствами физической культуры и спорта. Установлено, что в результате воздействия физической культуры и спорта, как важного социального фактора, обеспечивается нравственное становление личности.

Ключевые слова: подростки, спортивный коллектив, нравственное воспитание, межличностные отношения, опыт.

Vladimir Biragov

Alya Doeva

SHAPING THE POSITIVE MORAL EXPERIENCE TEENAGER IN ATHELETIC GROUP

Annotation. Results of the study are analyzed In article on moral education youth facility of the physical culture and sport. It Is Installed that as a result of influences of the physical culture and sport, as important social factor, provides the moral formation to personalities.

Keywords: teens, sports team, moral education, interpersonal relationship, experience.

В современных условиях образа жизни нравственный идеал становится практической задачей, смысл которой заключается в том, чтобы нравственные убеждения претворялись в действия и поступки. Нравственные убеждения, являясь субъективной стороной поступков, диктуют определенный способ поведения, который надо закрепить, чтобы он стал для подростка привычным. Тогда школьники будут постепенно накапливать опыт нравственного поведения. Опыт нравственного поведения значительно шире и богаче понятия «навыки и привычки» поведения.

Один из основных способов формирования положительного опыта поведения – включение воспитанников в полезную для общества деятельность, соответствующую интересам и чертам характера занимающихся [1]. Возможности формирования положительного нравственного опыта в процессе спортивной деятельности в научно-методической литературе отражены недостаточно. Это и определило цель нашего исследования: изучить, систематизировать и научно обосновать методы и приемы воспитания положительного нравственного опыта в процессе занятий борьбой с подростками 12–15 лет.

Анализ педагогических наблюдений на учебно-тренировочных занятиях позволил выявить, что формируемый тренерами положительный опыт нравственного поведения узконаправлен. У юных спортсменов не формируются представления об образе поведения на учебно-тренировочных занятиях, который обусловлен их спецификой. В результате подростки не испытывают положительного отношения к требуемой норме поведения. Тренеры недостаточно используют методы и приемы, предупреждающие возможные нарушения порядка; нет четкой системы требований к поведению юных спортсменов.

На основе анализа научно-педагогической литературы и опыта работы тренеров была разработана система методов и приемов формирования положительного опыта нравственного поведения. Теоретическим обоснованием разработанных по этому вопросу методик явились положения, выдвинутые Л. С. Выготским: функциями нравственного опыта являются вначале внешние операции (неосознанные, интуитивные поступки и поведение); под влиянием специально организованного воспитания подросток начинает осознавать сущность и значение внешних операций для себя и для

окружающих и сознательно регулировать поступки и поведение, управлять ими. «Внешние» операции становятся «внутренними», т.е. убеждениями, руководством к поведению [2].

Разработанная система методов и приемов формирования положительного опыта нравственного поведения проверялась на практике. Она включала следующие требования:

1) выполнение правил поведения по ходу учебно-тренировочных занятий (при входе и выходе из зала, подготовке рабочих мест, пользовании инвентарем, построении и перестроениях, выполнении команд и указаний и т.д.); при этом правила дисциплинарного характера дополнялись требованиями к культуре поведения и общения (внешней подтянутости, корректности и выдержанности);

2) выполнение поручений с пониманием их значения для групп, для работы отдельных спортсменов;

3) заботливое и внимательное отношение к товарищам (не смеяться над их неуверенностью, растерянностью, неумением что-то сделать, а помогать проявить себя с пользой для коллектива секции в разных ситуациях: при подготовке рабочих мест, в игре, при обсуждении итогов игры и др.).

Требования к воспитуемым следует разъяснять только в связи с конкретным содержанием учебно-тренировочной работы на каждом занятии. Перед проведением игры уточняются ее правила с учетом требований спортивной этики. Мы выделили следующие ситуации, в которых школьники приобретали опыт поведения: подготовка и уборка рабочих мест; наблюдение за выполнением учебного задания одним из подростков; обсуждение итогов работы над заданием; проведение игры, в которой определялись правила взаимодействия и поведения; обсуждение итогов игры.

На первых 3–4-х занятиях выполнение правил поведения контролировал учитель, на последующих к выполнению этой обязанности подключались отдельные подростки. В течение первых занятий мы решили задачу формирования внешних форм поведения путем включения подростков в учебно-тренировочную деятельность регламентированными правилами поведения. Так как правила эти были связаны с содержанием учебной работы, то они и воспринимались как естественные благоприятные условия для выполнения учебных заданий.

На последующих занятиях решалась задача формирования «внутренних» форм поведения, т.е. соответствующих убеждений, чувств и способности сделать над собой волевое усилие для претворения нравственных понятий в действия и поступки. С этой целью мы проводили краткие коллективные беседы, в которых обосновывались целесообразность или нецелесообразность отдельных поступков, указывалось на различие или единство задач, решавшихся учебно-тренировочным занятием и поступком; индивидуальные беседы с подростками, не воспринимавшими в полной мере наши требования в разговоре со спортивной командой. Следует отметить, что на наши меры воспитательного воздействия подростки реагировали неодинаково: одни более, другие менее заинтересованно и активно; не полностью выполняли указания. С целью обоснования поведения учащихся мы изучали особенности их нервной системы. Установлено, что из девяти учащихся у одного процесс возбуждения несколько преобладает над торможением, у трех процесс торможения преобладает над возбуждением, у пяти такие нервные процессы, как возбуждение и торможение, уравновешены. Отмечено, что подростки с преобладанием процессов торможения имеют минимальное или нулевое количество выборов в игру. Среди учеников с уравновешенным проявлением два мальчика руководствовались преимущественно своими личными интересами и чувствами, не полностью выполняя указания учителя. Уже сложившийся у них опыт игнорирования некоторых требований тренера мешал работе всей группы.

Педагогическое воздействие в значительной степени влияет на нравственный уровень воспитуемых: они более активно включаются в выполнение требований к поведению в условиях спортивной деятельности и приобретают опыт нравственного поведения уже во второй половине периода

учебно-тренировочной работы, успешно выполняют обязанности помощника учителя. В воспитательных целях необходимы индивидуальные беседы, игры, переориентация в понятиях об отношении к товарищам в группе.

Незначительно повысился уровень нравственной воспитанности у подростков с преобладанием процессов возбуждения или торможения. В этом случае потребовался жесткий контроль за выполнением всех требований поведения в сочетании с чутким отношением к их переживаниям, мы старались подключить их к общению с наиболее организованными членами спортивной команды.

Данные экспериментальной работы позволяют утверждать о смысле и значении требуемых правил поведения, являющихся неотъемлемой частью содержания работы по формированию положительного нравственного опыта, в воспитании которого можно выделить два этапа. На первом этапе решается задача формирования общих представлений о правилах поведения на занятиях и умения их выполнять, аргументируя свои действия авторитетными указаниями учителя. Преобладающими методами будут требования, выраженные в форме правил поведения. На втором этапе решается задача формирования нравственных убеждений и чувств, умения руководствоваться ими в разнообразных ситуациях, возникающих по ходу учебно-тренировочных занятий. Преобладающие методы: создание педагогических ситуаций, побуждающих к выполнению требуемых правил поведения; беседы, раскрывающие смысл и значение требуемых правил поведения; обсуждение итогов игр, спортивных соревнований и влияния выполнения правил поведения на результаты.

Эффективность воздействия методов и приемов положительного нравственного опыта зависит от учета межличностных отношений подростков в спортивном коллективе и роли тренера.

Библиографический список

1. Давыдова, В. В. Особенности физического и нравственного воспитания подростков / В. В. Давыдова. – Л. : Наука, 2007. – С. 3–29.
2. Ешев, М. А. Социальные проблемы физического воспитания в Кабардино-Балкарии / М. А. Ешев, Р. Г. Шогенова // Материалы VI всероссийской научной конференции молодых ученых. – Майкоп, 2011.

УДК 316.42

Н.Ю. Григорьев

Э.Б. Родюков

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ СОВРЕМЕННОГО РЕЛИГИОЗНОГО ТЕРРОРИЗМА

***Аннотация.** В статье предпринимается попытка анализа современного религиозного терроризма. Религиозные террористические акты происходят повсеместно в условиях стремящегося к глобализации мира и затрагивают все сферы жизни общества. Религиозный терроризм – одно из наиболее ранних в человеческой истории направлений терроризма, которое на протяжении весьма длительного времени используется в противоборстве различных по характеру и организации социально-политических сил, в том числе религиозно-фанатических группировок разного масштаба и направленности, политических и этнических элит, общественно-политических объединений, отдельных государств. Религиозный терроризм сегодня это, прежде всего, преступление против человечества.*

***Ключевые слова:** религиозный терроризм, религиозная мотивация, религиозные террористические организации, религиозный экстремизм, религиозные факторы, религиозная угроза.*

Nikolay Grigoriev

Eduard Rodyukov

SOCIAL CONSEQUENCES OF MODERN RELIGIOUS TERRORISM

***Annotation.** The attempt of analysis of modern religious terrorism is undertaken in the article. Religious assassinations take place everywhere in the conditions of the aspiring to globalization world and affect all spheres of life of society. Religious terrorism – one of the most early in human history directions of terrorism, that already during very great while is used in opposing different by the nature and organizations of socio-political forces, including religiously-fanatic groupments of different scale and orientation, political and ethnic elites, social and political associations, separate states. Religious terrorism today it, foremost, crime against humanity.*

***Keywords:** religious terrorism, religious motivation, religious terrorist organizations, religious extremism, religious factors, religious.*

В современных условиях терроризм трансформировался в масштабное и распространенное социально-политическое явление, которое имеет сложную структуру, особенности, специфику, что обусловлено существующими в современном обществе противоречиями. Сегодня сформировалась достаточно молодая наука о терроризме как особом социальном феномене, его сущности, тенденциях, формах, целях и причинах терроризма, механизме эскалации терроризма и его отдельных проявлений, системе борьбы с данным явлением, которая называется **террологией**. **Этой наукой определены** шесть основных типов современного терроризма: националистический терроризм, терроризм с поддержкой государства, терроризм левых экстремистов, терроризм правых экстремистов, терроризм анархистов, религиозный терроризм [1]. Рассмотрим, что они под собой подразумевают:

1. **Националистический терроризм.** Террористы этого вида обычно ставят своей целью формирование отдельного государства для своей этнической группы. Они называют это "национальным освобождением", про которое, по их мнению, весь остальной мир забыл. Этот вид террористов часто завоевывает симпатии на международной арене, о чем свидетельствует поддержка международными организациями чеченского терроризма. Многие террористы-националисты утверждают, что они не террористы, а борцы за свободу своего народа. Типичные примеры – Ирландская Республиканская Армия и Организация Освобождения Палестины. Обе организации в 1990-х годах заявили, что они отказываются от террористических методов. К этому же виду террористов эксперты относят

организации «Баскская родина и свобода», которая намерена отделить районы традиционного проживания басков от Испании, и «Партия трудящихся Курдистана», которая хочет создать свое государство на территории Турции.

2. Терроризм с поддержкой государства. Некоторые террористические группы были преднамеренно использованы правительствами различных государств в качестве дешевого способа ведения войны. Такие террористы опасны прежде всего тем, что их ресурсы обычно намного мощнее, они могут даже производить бомбардировки аэропортов. Одно из наиболее громких дел – использование Ираном группы молодых боевиков для захвата заложников в американском посольстве в 1979 г. В настоящее время госдепартамент США считает Иран одним из основных спонсоров терроризма, однако в поддержке террористов обвиняются и Куба, и Ирак, и Ливия, и Северная Корея, и Судан, и Сирия. Среди известных террористических групп можно выделить следующие связи с правительствами: «Хезболла» поддерживается Ираном, организация «Абу Нидаль» – Ираком, «Японская красная армия» – Ливией. «Аль-Каида» была тесно связана с талибами, когда те были у власти в Афганистане, так что некоторые эксперты относят ее к этой же категории.

3. Терроризм левых экстремистов. Наиболее радикальные левые хотят уничтожить капитализм и заменить его коммунистическим или социалистическим режимом. Поскольку они обычно считают гражданское население жертвами капиталистической эксплуатации, то не часто прибегают к терактам против обычных граждан. Они в гораздо большей степени прибегают к похищениям богатых людей или взрывают различные «символы капитализма». Примерами таких групп могут служить немецкая «Баадер-Мейнхоф», «Японская красная армия» и итальянские «Красные бригады».

4. Терроризм правых экстремистов. Правые экстремисты часто связаны с западноевропейскими неонацистами. Их задача – борьба с демократическими правительствами для замены их фашистскими государствами. Неофашисты нападают на иммигрантов и беженцев, пытаются настроить против них население страны. Такие группы характеризуются расистскими и антисемитскими взглядами.

5. Терроризм анархистов. Террористы-анархисты были глобальным феноменом с 1870-х по 1920-е гг. Один из президентов США Вильям Макинли был убит анархистом в 1901 г. В России в этот же период анархисты совершили немало успешных терактов. Некоторые эксперты предполагают, что современные антиглобалисты могут породить новую волну анархического терроризма.

6. Религиозный терроризм. Религиозные террористы используют насилие в целях, которые, по их мнению, определены Господом. При этом объекты их нападений размыты и географически, и этнически, и социально. Религиозные террористы принадлежат не только к небольшим культам, но и к распространенным религиозным конфессиям. Этот тип терроризма развивается гораздо динамичнее остальных. Так, в середине 1990-х гг. из 56 известных террористических организаций почти половина заявляла о религиозных мотивах. Выделение религиозного терроризма носит условный характер, поскольку сама террористическая деятельность социально неоднозначна – лица, вовлеченные в совершение актов терроризма, представляют социальные слои населения с различным экономическим, эстетическим, социальным положением и могут не вкладывать в феномен этой разновидности терроризма религиозного оттенка. Но, несмотря на многообразную мотивацию терроризма, изучение религиозного фактора практически значимо, поскольку этот фактор либо доминирует, либо занимает значимое место в структуре побудительных причин совершения общественно опасных деяний.

Религиозная мотивация наиболее радикальна, так как само основание религии – человек, верящий в посмертное существование, меньше всего подвержен рациональному воздействию. Поэтому борьба с подобным терроризмом только с точки зрения усиления уголовного закона неэффективна – применение самых строгих мер наказания, вплоть до смертной казни будет рассматриваться религиозными террористами как «награда», выполнение миссии ценой своей жизни. Борьба с религиозным

терроризмом требует задействования идеологического ресурса государства – поддержки межконфессионального взаимодействия, дискредитации идеи избранности вероисповедания и т.д.

Условный характер употребления понятия «религиозный терроризм» заключается в том, что традиционное содержание религий мира не призывает к терроризму, а поддерживает базовые человеческие ценности. Проблема заключается в использовании религии как влияющей на население массовой идеологии разными социально-политическими силами для реализации их целей. Такие факторы, как глубокая укорененность религии в сознании широких слоев общества, сохранение религией в глазах населения своего значения как определенного объединяющего символа, общего идентификационного признака для различных социальных общностей выразителя их жизненных интересов, а также сохранение религией в силу самой ее сущности в различных социальных средах своего значения как фактора сакрализации в отношении определенных людей, их идей и поступков, общественных движений, явлений, признание их священными, угодными Богу, определили возможность использования религии в качестве эффективного идеологического прикрытия для совершения экстремистских, а зачастую и террористических действий. Существование внутренних противоречий в религии, наличие неточностей способствует манипулированию сознанием населения с помощью спекулятивного толкования религиозных основ.

В современных условиях происходит длящийся с конца XX столетия процесс возрастания роли религиозного терроризма в общем комплексе различных направлений терроризма, усиление опасности религиозного терроризма для глобальной и национальной безопасности. Среди характерных черт религиозного терроризма можно выделить следующие [3]:

1. Широкая идеологическая основа религиозного терроризма, обеспечивающая возможности активного использования террористических форм и методов борьбы в различных социально-политических условиях и регионах. Наиболее распространены концепции исламского экстремизма, что объясняется распространением ислама на территории стран всего мира и его способностью влиять на самые различные, в том числе маргинальные слои населения, наличием острых противоречий между исламскими государствами или их влиятельными политическими кругами с теми государствами Запада, прежде всего США, которые рассматриваются ими как главное олицетворение зла в современном мире, как главная угроза исламу, его культуре, независимому существованию исламских государств в условиях усиливающейся глобализации. Этот фактор обусловил выход исламского терроризма за пределы Ближнего Востока и Северной Африки и превращение его в глобальный фактор международного терроризма. Другие направления религиозного терроризма (христианского, иудейского и т.д.) носят более локальный характер, но также способны создавать угрозу для национальной безопасности, как показали деятельность американских экстремистских групп «белого господства» и возникновение ирландских и испанских религиозных экстремистских организаций. Развитие Западного мира способствовало оттеснению христианского и иудейского терроризма в маргинальную часть населения. Возникновение новых религий создает конфликтогенный потенциал и благоприятную среду для формирования и активизации религиозно-террористической деятельности во многих странах мира (например, деятельность запрещенных международных организаций «Ананда Марга», «Аум-Сенрикё», и др.

2. Повышенная общественная опасность целей религиозного терроризма. Основные стратегические цели религиозного терроризма формулируются неясно, применяется сложная религиозная фразеология. Часто формулировка целей предполагает ведение священной войны, уничтожение мирового зла, религиозное очищение, осуществление исламских революций, образование теократических государств халифатов и т.д. В то же время задачи религиозного терроризма часто выходят за рамки целей, имея своей основой более радикальное разрушение и трансформацию общественных отношений и институтов.

3. Неограниченное применение насилия или готовность к этому. Одним из опасных проявлений взаимосвязи религии и религиозного терроризма является то, что спекулятивное использование религиозной идеологии в системе религиозного терроризма обеспечивает легитимацию насилия религиозными предписаниями. Применение насилия в деятельности структур религиозного терроризма и их участников оценивается ими как божественная обязанность или священное действие. Сакрализация насильственной деятельности связана с использованием уничтожающих человеческое достоинство определений («неверные», «собаки», «дети сатаны»). Этот же фактор является предпосылкой осуществления широкомасштабных террористических актов и кровавого терроризма, в том числе с использованием средств массового уничтожения (как химическая атака в Дамаске в 2013 г.).

4. Особенности организации религиозного терроризма. Идеологическая основа терроризма обуславливает его характерные черты: создание структур с использованием форм и названий религиозных организаций, стремление обеспечить их легальный статус посредством официальной регистрации в соответствующих государственных органах, что способствовало установлению контактов с государственными и общественными организациями, гражданами, осуществление разнопланового идеологического и подрывного воздействия на избранные объекты, использование организационных форм гуманитарных учреждений, являющихся участниками различных видов международного обмена. В качестве опорных пунктов для деятельности организаций служит создание организационных структур с официальной целью осуществления религиозного обучения, просвещения и т.д. В России эта практика отображается в попытках формирования сетей нелегальных ваххабитских общин – «джаммаатов», незаконных вооруженных формирований соответствующего толка, прокладывание нелегальных каналов переброски боевиков-нелегалов из-за рубежа для участия в террористической деятельности на территории России (прежде всего на территории Северного Кавказа). Еще одна особенность организации религиозного терроризма, прежде всего исламистскими структурами, – использование сетевого принципа для создания и размещения сил и средств этих организаций, который предполагает формирование малочисленных и независимых друг от друга структурных единиц религиозно-экстремистских организаций. Этот принцип обеспечивает конспиративность и безопасность их деятельности. По мнению специалистов, наиболее широко подобная практика используется рядом крупных исламских экстремистских организаций, прежде всего «Аль-Каидой», а также экстремистскими структурами протестантского направления, особенно движениями «Христианский патриотизм», «Гражданская милиция» и др.

5. Государственная поддержка религиозного терроризма является распространенной практикой в деятельности целого ряда иностранных государств, стремящихся использовать террористические формы и методы борьбы для реализации их внешнеполитических целей. Применение в этом аспекте именно структур религиозного терроризма является, по крайней мере в современных условиях, преобладающей практикой в общей системе использования терроризма определенными государствами в их внешней политике. В этом принципе скрывается желание государств осуществлять силовое вмешательство во внутренние дела независимых государств во избежание осуждения подобных действий мировым сообществом. В последнее время такую политику применяют США и другие страны Запада в отношении Сирии (подразделение террористов на плохих и хороших, спонсирование террористических организаций). Практика государственной поддержки террористических организаций рассматривается как активизация фактора международного терроризма, подрыва международной, региональной и национальной безопасности и является вопиющим нарушением международного права.

Религиозный терроризм относится к разновидностям политического терроризма в том случае, если он затрагивает основы политического строя, стремится к завоеванию государственной власти или изменению внутренней или внешней политики. Рассмотрим некоторые особенности проявления

религиозного терроризма в мире за последние годы. Сегодня из наиболее известных террористических движений можно выделить ваххабитов, ливанскую шиитскую группу «Хезболлах», «Аль-Каида», группировку суннитских мусульман «Хамас» и др.

В основе учения «Хезболлах» лежит положение о том, что ислам не только религия, но и политическая и социально-экономическая система, которая стоит выше этнических или социальных противоречий. Из этого вытекают основные задачи группировки: отмена конфессиональной системы и преобразование Ливана в исламское государство, управляемое по законам шариата; сопротивление влиянию империализма и Западного образа жизни; объединение приверженцев ислама во всем мире на основе фундаментализма; борьба с Израилем и освобождение от него Иерусалима и Палестины. Достижение главной цели – установление исламского господства во всем мире – требует установления исламского режима в Ливане, а этого можно достигнуть, освободив Палестину от евреев. Поэтому данная организация проводит террористические акты против Израиля.

«Аль-Каида» переводится как «основа» и своей целью группировка считает создание справедливых исламских государств, свободных от Западного влияния; подготовку всемирной исламской революции; новый порядок без американцев, евреев, «крестоносцев» и вообще «неверных». Руководителем группировки до 2011 г. считался Усама бен Ладен. 11 сентября 2001 г. девятнадцать террористов, имеющих отношение к ультрарадикальной международной террористической организации «Аль-Каида», разделившись на четыре группы, захватили четыре рейсовых пассажирских авиалайнера в США. Террористы направили два из этих лайнеров в башни Всемирного торгового центра, расположенных в южной части Манхэттена в Нью-Йорке. В результате этого обе башни обрушились, вызвав серьезные разрушения прилегающих строений. Третий самолет был направлен террористами в здание Пентагона, расположенного недалеко от Вашингтона. Пассажиры и команда четвертого авиалайнера попытались перехватить управление самолетом у террористов, лайнер упал в поле около города Шенксвилл в штате Пенсильвания. Жертвами терактов стали 2973 человека, в том числе 343 пожарных и 60 полицейских. В сентябре 2006 г. президент США Джордж Буш младший сообщил, что ущерб от терактов 11 сентября 2001 г. составил для США по самой низкой оценке 500 млрд долл. [1]. Этот теракт спровоцировал рост напряженности во взаимоотношениях Запада и мусульманского мира, так как теракты были совершены исламскими фундаменталистами, все террористы-смертники являлись арабами, а «Аль-Каида» позиционирует свою деятельность как джихад, священную войну мусульман против неверных. После него мусульман стали воспринимать как потенциальных террористов, не вникая в их конфессиональную принадлежность к тому или иному течению ислама.

7 июля 2005 г. в Лондоне (Великобритания) в утренний час пик произошла серия взрывов: один за другим сработали четыре взрывных устройства на центральных станциях лондонского метро («Кингс-кросс», «Эджвэр-роуд» и «Олдгейт») и в двухэтажном автобусе на площади Тависток-сквер. Совершенные четырьмя террористами-смертниками взрывы унесли жизни 52 пассажиров, еще 700 человек получили ранения и травмы. Теракты вошли в историю под названием «7/7». Исполнителями «терактов 7/7» стали четверо мужчин в возрасте от 18 до 30 лет. Трое из них родились и выросли в пакистанских семьях в Великобритании, а четвертый был жившим в Британии уроженцем Ямайки (входит в британское Содружество). Все исполнители терактов либо прошли подготовку в лагерях «Аль-Каиды» в Пакистане, либо посещали собрания радикальных мусульман, где проповедовались идеи мученичества в войне ислама против Западной цивилизации [1].

26 ноября 2008 г. вооруженные автоматами и гранатами террористы предприняли серию атак в ряде районов индийского города Мумбаи – у гостиниц, на железнодорожном вокзале, у кинотеатра, городской больницы, в жилом квартале. По официальным данным, десять террористов, часть которых приплыла в город на лодках, после устроенной в городе кровавой бойни захватили заложников в двух фешенебельных гостиницах «Тадж-Махал» и «Оберой», а также в еврейском центре. Операция

по их уничтожению продолжалась более двух суток. Официальный представитель правительства Индии заявил о 174 погибших, 239 человек получили ранения [1]. В случае с этим терактом угроза терроризма для Индии проявилась как часть глобальной угрозы международного исламистского терроризма, ставшего остро актуальным после известных событий 11 сентября 2001 г. в США. Организаторами террористического акта стали ранее неизвестная группировка «Даккан Муджахедин» (название которой можно перевести с урду как «Борцы за веру Даккана»), причисляемая к террористической организации «Аль-Каида». Эта группировка, по всей видимости, принадлежит к одной из разбросанных по всему миру ячеек «Аль-Каиды» или движению «Талибан», тесно связанных с террористами, действующими на территории индийского штата Джамму и Кашмир и принадлежащими к так называемому исламорадикализму.

29 марта 2010 г. в 07.57 взрыв раздался на станции московского метро «Лубянка» во втором вагоне поезда «Красная стрела00ВВ. В 08.37 второй взрыв произошел в третьем вагоне поезда, прибывшем на второй путь станции "Парк Культуры". Взрывные устройства были закреплены на террористках-смертницах. По данным силовых структур, на станции «Лубянка» подорвала себя уроженка Дагестана Мариам Шарипова, 1982 года рождения. Второй взрыв (на станции «Парк Культуры») совершила также уроженка Дагестана Джанет Абдурахманова (Абдуллаева), 1992 года рождения. Непосредственно в результате обоих взрывов на месте погибли 36 человек, из них 24 – на станции метро «Лубянка», и 12 – на станции метро «Парк Культуры». В последующие дни в больницах скончалось еще четыре человека. Около 160 человек пострадали. 21 августа источник в силовых структурах Северо-Кавказского федерального округа сообщил, что сотрудники ФСБ России уничтожили в Дагестане главаря дагестанских боевиков Магомедали Вагабова – организатора терактов в московском метро. Он являлся одним из лидеров террористического ваххабитского подполья в России [1].

22 сентября 2013 г. произошел кровавый теракт против представителей христианского меньшинства. При взрыве у христианской церкви в городе Пешавар на северо-западе Пакистана погибли не менее 70 человек. Два террориста-смертника подорвали себя в толпе верующих после воскресной службы в христианском храме Пешавара, главного города северо-западного региона страны, который считается бастионом исламистов Аль-Каиды и движения Талибан. На северо-западе Пакистана с 2007 г. было совершено огромное число терактов, в которых погибло – по примерным данным – более 6000 человек. Христиане составляют 2 % населения Пакистана, где проживает 180 миллионов человек (95 % из них – мусульмане) [1]. Пакистанская христианская община постоянно подвергается социальной дискриминации.

В связи с возрастанием напряжения из-за событий «арабской весны» возросло количество террористических актов на территории стран Ближнего Востока и Северной Африки. В субботу, 10 августа 2013 г., в Багдаде и других городах Ирака прогремела очередная серия взрывов. На воздух взлетели 12 заминированных автомобилей, в результате чего погибли, по последним данным, более 60 человек и около 200 получили ранения. Ответственность взяла на себя террористическая группировка «Исламское государство Ирака и Шама», связанная с «Аль-Каидой» и активно действующая на территории Сирии. В апреле 2013 г. боевики «Аль-Каиды» на волне протеста суннитов против шиитского руководства Ирака попытались развязать в стране полномасштабную гражданскую войну, но очаги сопротивления были быстро подавлены иракскими силами безопасности. Тем не менее, экстремисты создали в Ираке режим постоянного, непрекращающегося террора. Взрывы и вооруженные нападения здесь происходят практически ежедневно. По данным ООН, в общей сложности 1057 иракцев погибли и 2326 получили ранения в терактах в июле. Всего в 2013 г. в Ираке от терактов погибли уже более 4000 тыс. чел. [1].

Это лишь немногие факты, но и они позволяют сделать вывод, что религиозный терроризм в мире является наиболее острой угрозой международной и национальной безопасности многих стран

мира. Присутствующие в мире тенденции – рост численности террористических организаций, стремление этих структур к обладанию средствами массового уничтожения, появление новых векторов развития религиозного терроризма – могут усилить существующую угрозу при отсутствии необходимого противодействия. Современные особенности развития этого направления терроризма требуют нового подхода в деле совершенствования борьбы с ним на международном уровне обеспечения безопасности стран мира. Для борьбы с всеобщей угрозой необходимо объединение усилий всех государственных и общественных структур, ветвей власти, средств массовой информации. Нужно вырабатывать стратегию борьбы с терроризмом. Только в этом случае ситуация может измениться.

Библиографический список

1. Лекции по террологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mylect.ru> (дата обращения : 31.01.2016).
2. Терроризм и религия. – М. : Наука, 2005. – 199 с. – ISBN 5–02 –033829–8.
3. Этничность и религия в современных конфликтах. – М. : Наука, 2012. – 653 с. – ISBN 978-5-02- 037653-3.

УДК 331.548; 316.35

Е.В. Дианина

ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА ТРУДА КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР СТАРШЕКЛАСНИКОВ

***Аннотация.** В статье представлены результаты исследования по определению информированности старшеклассников о престижности и востребованности профессий на рынке труда в настоящее время. По результатам исследования сформулированы рекомендации общеобразовательным учреждениям г. Москвы по совершенствованию системы управления профориентацией.*

***Ключевые слова:** рынок труда, востребованные профессии, престижные профессии, профессиональный выбор, старшеклассники, система профессиональной ориентации.*

Elena Dianina

THE NEEDS OF THE LABOR MARKET AS A SOCIAL FACTOR INFLUENCING CAREER CHOICES OF SENIOR PUPILS

***Annotation.** The article presents the results of a study to determine the awareness of senior pupils about the prestige and demand for professions on the labor market at the present time. The results of the study formulated recommendations to educational institutions of Moscow on the improvement of management of career guidance work.*

***Keywords:** labor market, profession, prestige of profession, occupational choice, senior pupils, vocational orientation.*

Одним из важных социальных факторов, влияющих на профориентацию, является информированность старшеклассников о ситуации на рынке труда и адекватное прогнозирование основных тенденций его развития в перспективе. Как правило, абитуриенты и их родители склонны выбирать профессиональную сферу, не задумываясь о перспективах востребованности получаемой профессии после окончания вуза. Данному вопросу необходимо уделять большее внимание при проведении профориентационной работы в общеобразовательных учреждениях. Увеличение знаний о мире профессий, их содержании, требованиях, предъявляемых к разного рода профессиям, а также о динамике спроса на специалистов данного профиля, должно способствовать повышению эффективности системы социального управления профориентационной работы в общеобразовательных учреждениях, и как следствие, способствовать правильному профессиональному самоопределению молодежи.

С целью определения информированности старшеклассников о ситуации на рынке труда было проведено социологическое исследование, в котором приняло участие 239 учащихся старших классов (11 класс – 128 чел., 10 класс – 111 чел.) московских школ. Возраст респондентов составил от 15 до 17 лет. Старшеклассникам предлагалось назвать самые востребованные и престижные профессии на сегодняшний день. Наиболее востребованными профессиями, по мнению учащихся, стали следующие: инженеры и архитекторы – 1 место, медицинские работники – 2 место, педагогические работники (врачи разных специальностей) – 3 место, экономисты, финансисты, банкиры, бухгалтеры разделяют 4 место, IT-специалисты (программисты) – 5 место в рейтинге. Важно отметить, что рабочие специальности, например, такие как слесарь, шахтер, плотник респонденты не считают востребованными (8 место). Следующими идут управленцы (директора, менеджеры, административные работники) – разделяют 9 место, за ними идут журналисты, лингвисты, переводчики и ученые, а также «не знают о востребованных профессиях» (10 место). Два предпоследних места в рейтинге заняли политики, аграрии, специалисты рекламы и связей с общественностью, строители, дворники, военные,

полицейские, пожарные, летчики. На последнем месте в рейтинге оказались творческие профессии (актеры, режиссеры, дизайнеры, певцы/музыканты), логисты, продавцы, социологи и психологи.

Для более объективной оценки знания рынка труда проведено сравнение полученных данных с результатами других социологических исследований. Так, по данным портала career.ru, максимальное количество вакансий в мае 2016 г. наблюдалось в сфере «Продажи» (37 %). Второе место заняла ИТ-сфера (16 %), третье – «Начало карьеры, студенты» (13 %). На четвертой строчке – «Маркетинг, реклама, PR» с долей 9,2 %, на пятом месте – строительная сфера (8,6 %). Меньше всего вакансий размещалось в сферах «Госслужба, НКО», «Добыча сырья» и «Домашний персонал» – совокупно не более 1,5 % всех вакансий в мае 2016 г. [2].

По данным информационного портала «Профпроф.ру» в России на первом месте стоит отрасль продаж, второе место занимает промышленность, третье место – информационные технологии [3]. Среди технических профессий наиболее востребованными являются программисты, это объясняется стремительным развитием информационных технологий. Второе и третье место занимают профессии инженера-проектировщика и инженера-конструктора. Среди творческих профессий востребованными являются редактор, веб-дизайнер, контент-менеджер, журналист, копирайтер, корректор. На данные профессии наблюдается высокая конкуренция, так в среднем на одну вакансию претендуют 13 человек [3]. По прогнозам того же источника, наиболее востребованными профессиями в 2015–2020 гг. по-прежнему останутся: **ИТ-специалисты** (программисты, специалисты по администрированию баз данных или серверного оборудования, веб-дизайнеры); **инженеры; специалисты в сфере маркетинга; представители социальных профессий (педагоги, врачи); переводчики; медики; специалисты по кадрам; психологи; специалисты в сфере торговли и услуг; педагоги;** рабочие профессии (**каменщик, слесарь, сварщик, токарь** и т.д.); **электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования; монтажники; технологи** (особенно в сфере химической и пищевой промышленности); **операторы для работы с различным промышленным оборудованием** (например, бурильщики или машинисты) [4].

Таким образом, мнения старшеклассников сильно расходятся с официальными данными о востребованных профессиях. Учащиеся недостаточно осведомлены о востребованных на сегодняшний день профессиях. Так, по данным экспертов, к наиболее востребованным профессиям относятся: продавцы, специалисты в строительной сфере, в области маркетинга (в том числе реклама и связи с общественностью), журналисты, редакторы, которые, по мнению, учащихся, оказались невостребованными. Этот факт можно интерпретировать как устоявшееся общественное мнение о востребованных профессиях, формируемое посредством СМИ.

По критерию престижности профессии, первые пять мест в рейтинге, с точки зрения старшеклассников, занимают: юристы (адвокаты, судьи, нотариусы) (12 %), врачи (11 %), инженеры, архитекторы, политики (по 10 %), экономисты, финансисты, банкиры, управленцы (по 9 %). 7-е место разделяют между собой педагоги (учителя) и представители творческих профессий (актеры, режиссеры, дизайнеры, музыканты и певцы). ИТ-специалисты по критерию престижности занимают лишь 8-ое место. Далее следуют военные и журналисты, лингвисты, переводчики (по 4 %). Непрестижными профессиями на сегодняшний день, по мнению учащихся, являются: спортсмены (тренеры), предприниматели, социологи и психологи (по 2 %), специалисты в рекламе и связях с общественностью (маркетологи), технические специальности (слесари, сантехники, кузнецы, шахтеры), дворники, аграрии (по 1 %).

Представляет интерес сравнение объективных требований рынка труда с представлениями россиян о востребованных и доходных профессиях, проведенное Всероссийским центром изучения общественного мнения в 2012 г. Результаты опроса показали, что почти четверть россиян считают востребованной профессию врача (24 %), реже – юриста (14 %) и экономиста, финансиста (по 11 %).

Важно отметить, что профессии, в которых рынок труда действительно нуждается в настоящее время, – инженер (8 %) по мнению россиян не являются доходными и престижными. Наиболее высокооплачиваемыми профессиями признаются следующие профессии: юриста (17 %), профессии, связанные с предпринимательской и банковской деятельностью (по 14 %). Далее следуют экономисты (10 %), государственные служащие, нефтяники (по 8 %), врачи (6 %), военнослужащие, руководители, менеджеры (по 5 %), работники сферы услуг (4 %) и др. В десятку самых престижных профессий, по мнению россиян, входят юристы (23 %), экономисты (15 %), врачи (12 %), банкиры (9 %), государственные служащие, менеджеры (по 6 %), предприниматели, IT-специалисты (программисты), нефтяники (по 5 %). Следует отметить, что такие профессии как учитель, инженер, рабочие профессии (по 4 %), строитель, руководитель, директор (по 3 %), переводчик, психолог (0 %) оказались не престижными [1].

Таким образом, после анализа мнения учащихся старших классов общеобразовательных учреждений г. Москвы и данных других социологических исследований о престижности и востребованности профессий выявлено явное противоречие с реально сложившейся ситуацией на рынке труда. Результаты исследования показывают, что общество испытывает дефицит в таких профессиях как: учитель, инженер, рабочие профессии, строитель, **IT-специалисты**, переводчик, психолог, однако данные профессии, по мнению респондентов, не являются востребованными и доходными, что негативным образом сказывается на социально-экономической ситуации в стране в целом и негативно отражается на профессиональном самоопределении молодежи. По данным многочисленных исследований, именно родители оказывают значительное влияние на детей при выборе профессионального пути, а низкий уровень информированности родителей о ситуации на рынке труда и перспективах его развития приводит к неправильному выбору профессионального пути школьников.

В качестве рекомендаций общеобразовательным учреждениям можно предложить выстраивать работу по профориентации совместно со службами занятости, а также проводить мониторинг системы профессиональной ориентации с учетом потребностей рынка труда. Результаты мониторинга должны использоваться для разработки стратегических и оперативных программ в области управления профориентацией старшеклассников и повышения ее эффективности.

Библиографический список

1. Исследование ВЦИОМ: Рейтинг престижных и доходных профессий среди россиян в 2012 году. [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. – 01.10.2012. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2012/10/01/5014> (дата обращения : 18.05.2016).
2. Рынок труда Москвы в цифрах: основные итоги мая 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://career.ru/article/18836> (дата обращения : 20.06.2016).
3. Самые востребованные отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.proprof.ru/stati/careera/vybor-professii/statistika-i-reytingi/vostrebovannye-professii-2020-spisok> (дата обращения : 20.05.2016).
4. Список востребованных профессий в России 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.proprof.ru/stati/careera/vybor-professii/statistika-i-reytingi/vostrebovannye-professii-2020-spisok> (дата обращения : 25.12.2015).

УДК 005.6:378. 61

В.И. Звонников

В.А. Нефедов

О СОЗДАНИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. Обсуждаются вопросы построения и совершенствования системы менеджмента качества образования. Приводится опыт Государственного университета управления в ее построении. Предлагается подход, основанный на сочетании различных стандартов. Стандарты для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве ESG рассматриваются как перспективное направление развития систем менеджмента качества образования.

Ключевые слова: система менеджмента качества, модели совершенства, самооценка, стандарты.

Viktor Zvonnikov

Vladimir Nefedov

ABOUT CREATION AND DEVELOPMENT EDUCATIONAL QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Annotation. Questions of Educational Quality Management System construction and development are discussed. The experience of the State university management in its construction is resulted. The approach based on a combination of various standards is offered. Standards for the higher education quality assurance in the European space ESG (European Standards and Guidelines) are considered as a perspective direction of Educational Quality Management System development.

Keywords: Quality Management System, model of excellence, self-evaluation, standards.

Глобализация мировых экономических процессов имеет много позитивных сторон. Мир становится более открытым, уничтожаются информационные и иные барьеры, поэтому передовые научные достижения и открытия распространяются очень быстро, становятся общедоступными и консолидированными. Однако на фоне стремления к объединению в наши дни наблюдается резкий рост мировой конкуренции за рынки сбыта, где побеждает тот, кто способен обеспечить высокое качество продукции или предоставляемых услуг, в том числе, в сфере образования. Поэтому каждое образовательное учреждение, готовящее кадры для будущей России, должно ставить качество образования превыше всего, как в своей повседневной деятельности, так и в стратегических планах по международной аккредитации образовательных программ и вхождению в международное пространство в сфере высшего образования.

Как известно, Россия присоединилась к Болонской конвенции, продекларировав свои намерения на активное участие в создании единого европейского пространства в сфере высшего образования. Следствием состоявшегося присоединения явилось повсеместное создание систем менеджмента качества в российских образовательных учреждениях, в большинстве своем, основанных на попытках использования стандартов серии ISO, в частности ISO 9001. О недостатках этих стандартов и их слабостью связи с требованиями к качеству образования немало написано в специальной литературе по системам менеджмента качества [1]. Но гораздо большей бедой является статичность стандартов ISO, противоречащая динамичности образовательных систем и препятствующая эффективному их использованию при построении систем менеджмента качества образования.

Согласно стандартам ISO, признание качества продукции и услуг организаций, включая и высшие учебные заведения, достигается путем анализа соответствия результатов процессов, протекающих в них, общим нормам, сформулированным в стандартах. Исходя из этого положения совершенствование деятельности образовательного учреждения, создающего и развивающего систему менеджмента качества на основе ISO, должно базироваться на объемном пакете документов,

описывающих процессы и их планируемые результаты, и на постоянном отслеживании соответствия реализуемых процессов их плановым эквивалентам путем аудита. Выполнение подобной работы требует содержания значительного штата аудиторов, для которых постоянное контролирование является основным видом деятельности, не традиционной для системы образования, вызывающей постоянное раздражение со стороны преподавателей и, нередко, вполне естественные сомнения в компетентности проверяющих структур. Помимо этого сами процессы, протекающие в образовании, обладают высокой вариативностью, особенно в современную эпоху происходящих перемен и попыток модернизации. Поэтому образовательные учреждения, создавшие систему менеджмента качества на основе ISO, вынуждены постоянно обновлять пакеты документов, описывающие процессы, порождая новые груды бумаг и обращаясь к ним только в тех случаях, когда необходимо отчитаться о наличии системы менеджмента перед проверяющими структурами.

Приведенная критика не означает отказа от самой идеи создания систем менеджмента качества, просто она переводит акценты в плоскость иных стандартов и подходов. Несомненно, что всеобъемлющая система менеджмента качества, охватывающая весь спектр задач по содействию руководству образовательного учреждения при осуществлении единой государственной политики в области образования, защите прав обучающихся на получение качественного образования, совершенствованию качества образования, процесса обучения и его результатов, предоставлению обоснованной информации о фактическом уровне учебных достижений и т.д. является утопией на фоне любых стандартов. Однако вполне возможно эффективное функционирование отдельных компонентов этой системы, нацеленных на выявление слабых сторон в образовательном процессе и его материально-техническом оснащении, технологиях обучения, результатах образования в тех случаях, когда в основу оценочно-аналитической деятельности будет положена критериально-ориентированная логика **Европейского фонда менеджмента качества (EFQM)** и разработан необходимый оценочный инструментарий [2].

Модель делового совершенства EFQM начала использоваться широко с середины 90-х гг. XX в. не только для проведения конкурсов, но и при самооценке деятельности образовательных учреждений, поскольку она относительно легко адаптируется применительно к специфике системы образования. Она рассматривается как модель Всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM) и включает в себя не только требования к качеству компонентов систем, но и совокупность 9 критериев вместе с уровнями совершенства (Levels of Excellence), значительно повышающими технологичность модели EFQM и вводящими идеи поэтапного продвижения в достижения требований критериев. Благодаря уровням совершенства, критериям и соответствующим оценочным технологиям по выявлению эффективности и результативности ключевых процессов и процедур в системе менеджмента, каждая организация, в том числе образовательное учреждение, может достаточно легко провести самооценку всех компонентов системы менеджмента качества и осуществлять поэтапное продвижение к более высоким уровням совершенства. Таким образом, стандарты ISO в сочетании с моделью делового совершенства EFQM открывают новые возможности по повышению эффективности систем менеджмента качества образования.

Начиная с конца 1990-х гг. именно по этому пути продвигался Государственный университет управления (ГУУ) до присоединения к Московскому государственному юридическому университету им. О.Е. Кутафина в качестве структурного подразделения в 2016 г. В основу развиваемой в ГУУ системы менеджмента качества образования были положены требования международных стандартов ISO 9000 и соответствующего ему ГОСТ ИСО 9001, модели «Деловое совершенство» Европейского фонда по управлению качеством, дополненные элементами динамической модели качества Европейской системы совершенствования качества EQUIS (European Quality Improvement System), разработанной европейским сообществом с ориентацией на специфику учебных заведений, готовящих

управленческие кадры [3]. Функционирование системы менеджмента качества ГУУ поддерживалось разработкой необходимого пакета методических документов в рамках процессного подхода, мероприятиями по самооценке качества процессов и результатов учебной деятельности и систематическим анкетированием студентов и преподавателей. В частности, на основе критериев качества, сформулированных в соответствии со стандартами ИСО 9000, в 2007–2008 гг. разработано концептуальное, методическое и нормативное обеспечение системы менеджмента качества, включающее: концепцию системы менеджмента качества университетского образования; методические разработки для самооценки Университета по критериям Премии Правительства Российской Федерации в области качества; базовые локальные нормативные акты; общие требования к разработке, структуре, содержанию, оформлению и утверждению должностных инструкций уполномоченных по качеству; положение о структурном подразделении; порядок ведения делопроизводства и документирования процедур управления и т.д.

Результаты этой упорной и длительной работы нашли свое подтверждение в итогах конкурсов, экспертиз, отчетах аккредитационных агентств и дипломах, полученных ГУУ. В частности, в Конкурсе Рособнадзора «Системы качества подготовки выпускников образовательных учреждений профессионального образования» в 2011 г. ГУУ присуждено призовое место, вручены приз и диплом «За достижение значительных результатов в области качества подготовки выпускников». В VII Международном турнире Европейского фонда менеджмента качества стран Центральной и Восточной Европы в том же 2011 году ГУУ получил приз. Сертификат EFQM «Признанное Совершенство, 5 звезд» был присвоен трижды – в 2009, 2011 и 2014 гг. За прошедшие годы в ГУУ была проведена экспертиза «Зальцбургского семинара» и 3 экспертизы EFQM, а также экспертиза на соответствие требованиям ИСО 9001.

Важнейшим компонентом системы менеджмента качества в ГУУ является аудит образовательных программ, проведение которого было начато с 2013 г. Аудит ведется экспертами из числа профессорско-преподавательского состава ГУУ по специальным методикам под руководством структуры, курирующей вопросы качества образования (ранее Центр качества образования, с 2011 г. – Центр по обеспечению деятельности УМО и качества образования, с 2013 г. – Учебно-научный центр аудита образовательных программ и обеспечения деятельности УМО, с 2015 г. – Департамент качества управленческого образования). Результаты аудита обобщаются руководящей структурой в форме итоговых отчетов и представляются в Методическое управление и авторам программ для их коррекции и совершенствования.

В целом, проделанный краткий анализ, представленный выше, позволяет говорить о наличии развитой и эффективно функционирующей системы менеджмента качества образования. Будущее этой системы, по-видимому, должно быть связано с предложениями Европейского реестра агентств гарантии качества в высшем образовании (EQAR), подготовившего рекомендации по совершенствованию Стандартов для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве – ESG [4]. Новая версия ESG выстроена с учетом основных направлений европейской интеграции и приоритетов Болонского процесса. Их использование предполагает обращение к разнообразным процедурам гарантии качества, включая различные виды аккредитации, основанной на столь же многообразном инструментарии, который предоставляет аудит, эвалюация и бенчмаркинг. Особое значение при использовании ESG придается высокой объективности и прозрачности принимаемых аккредитационных решений, выстраиваемых с учетом Европейской структуры квалификаций, Европейской системы зачета периодов обучения и результатов обучения студентов.

В целом, на сегодняшний день ESG представляют собой наиболее эффективный набор стандартов и рекомендаций для внутренней и внешней гарантии качества в высшем образовании с достаточно высокими степенями свободы, поскольку они не регламентируют способы осуществления про-

цедур гарантий качества. Однако они охватывают все жизненно важные аспекты гарантии качества процессов и результатов в высшем образовании, поэтому видится, что именно за ESG будущее в развитии системы менеджмента качества нового университета, образованного после присоединения Государственного университета управления к Московскому государственному юридическому университету им. О.Е. Кутафина.

Библиографический список

1. Звонников, В. И. Методы и технологии разработки и совершенствования систем менеджмента организаций / В. И. Звонников, А. А. Сафонов, В. А. Нефедов. – Менеджмент сегодня. – 2015. – № 1. – С. 2–13.
2. Звонников, В. И. О подходах к созданию современных систем и технологий управления и руководства организациями / В. И. Звонников, В. А. Нефедов. – Вестник университета. – 2012. – № 12. – С. 155–164.
3. Звонников, В. И. Подход к оценке результативности и эффективности деятельности организации в модели EFQM / В. И. Звонников, В. А. Нефедов, А. А. Сафонов. – Менеджмент сегодня. – 2015. – № 5. – С. 288–298.
4. Стандарты и рекомендации для гарантии качества в Европейском пространстве высшего образования (ESG) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.enqa.eu/indirme/esg/ESG%20in%20Russian_by%20NCPA.pdf (дата обращения : 28.04.2016).

УДК 316.444.5

В.В. Левченко

К.А. Плешивых

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА РАБОТНИКОВ НА СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация.** В статье представлены результаты изучения профессионального карьерного роста на современном промышленном предприятии, выявлены особенности карьерного роста различных профессиональных групп, а также разных категорий работников предприятия по основным компонентам: когнитивному, эмоциональному и поведенческому. Определены основные факторы, детерминирующие карьерный рост разных групп работников, и основные закономерности их влияния как на частные показатели карьерного роста, так и на выделенные в исследовании идеальные типы карьерного роста работника (поступательный, неустойчивый, неудачный).*

***Ключевые слова:** профессиональная карьера, карьерный рост, поведенческий аспект карьерного роста, когнитивный аспект карьерного роста, эмоциональный аспект карьерного роста.*

Valeriy Levchenko

Kristina Pleshivyh

SOCIAL ASPECTS OF CAREER DEVELOPMENT OF EMPLOYEES AT THE MODERN RUSSIAN ENTERPRISE

***Annotation.** The article analyses the results of studying of professional career development on modern industrial enterprise, features of career development of various professional groups, and also different employee categories of the entity on the main components are revealed: cognitive, emotional and behavioural, the major factors determining career development of different employee groups, and the main regularities of their influence both on private indicators of career development and on the ideal types of career development of the worker allocated in research are determined (forward, unstable, unsuccessful).*

***Keywords:** professional career, career development, behavioural aspect of career development, cognitive aspect of career development, emotional aspect of career development.*

Исследование карьерного процесса в организациях позволяет конкретизировать представления о макросоциальной динамике. Изучая индивидуальную карьеру в конкретных организационных, социально-культурных и социально-экономических условиях, исследователь получает возможность рассмотреть процессы социальной мобильности в осязаемой форме, выраженной в массово распространенных, типичных траекториях индивидуального карьерного роста [4]. Кроме того, глубинное понимание понятия карьеры позволяет людям выигрышно распоряжаться своей профессиональной самореализацией, и в то же время лучше решать кадровые вопросы в организации [1]. Этим и определяется ценность, важность и актуальность исследования такого явления как карьерный рост.

Одной из особенностей современных исследований карьеры состоит в том, что ее проблемами занимаются представители не только социологической науки (Е. Хьюз, В. Кузокреа, В. Майрхофер, А. Иелатич и др.), но также менеджмента, психологии, экономики и др. дисциплин (Н. Николсон, Э. Шейн, А. Берд, Р. Сеннет и др.) [1; 2]. Существенный вклад вносят и отечественные авторы (О.И. Шкаратан, В.Е. Гимпельсон, Т.И. Заславская, Е.Н. Данилова, М.Ф. Черныш и др.). Также стоит отметить, что за последние 10 лет карьерная проблематика нередко становилась предметом диссертационных исследований российских специалистов.

В современных исследованиях карьерного роста можно выделить два крупных направления исследований: 1) изучение особенностей карьерного процесса среди представителей специфических социальных групп и категорий населения (М. Глукман, Дж. Финч, С. Уелби, А. Хочсфил и др.),

2) изучение вопросов карьеры в рамках проблематики социальной стратификации и социальной мобильности на макроуровне (К. Бароне, Р. Эриксон и Дж. Голдторп, Р. Брин и др.). В работах этих авторов социологический анализ карьеры личности проводится в рамках изучения трудовой активности человека в целом или как функционального элемента системы управления, что не позволяло взглянуть на карьеру с позиций комплексной оценки множества переменных факторов. Эта ситуация свидетельствует в пользу необходимости дальнейшей разработки и исследования проблематики карьеры.

При этом недостаточная изученность карьерного роста именно на промышленном предприятии, и большое количество задействованных работников на таком предприятии делает исследование актуальным. Помимо этого, стоит отметить, что именно работники промышленности в большей степени испытывают различного рода проблемы с карьерным продвижением [3]. Также необходимо отметить недостаточную изученность карьерного роста работников как целостного явления. Исследования чаще всего направлены на поведенческий аспект карьерного роста, слабо учитываются эмоциональные и когнитивные аспекты, т. е. то, что чувствует работник, что он думает по поводу своей карьеры, вообще хочет ли он добиваться высокого статуса. Именно поэтому, существует необходимость более всестороннего взгляда на карьерный рост, необходимость взглянуть на карьеру с точки зрения отдельного работника промышленного предприятия [2].

Для анализа особенностей карьеры и главных характеристик, необходимых работнику для достижения успешного карьерного продвижения на промышленных предприятиях в 2016 г. было проведено исследование на одном из пермских промышленных предприятий. В качестве инструмента исследования был использован анкетный опрос. Статистическая обработка данных была выполнена с помощью стандартных пакетов прикладных программ SPSS v.22.0. Характеристики, которые были использованы в качестве показателей карьерного роста: улучшение финансового положения; повышение должности; повышение профессиональной квалификации; изменение в содержании труда; достижение славы, успеха и признанности; эмоционально-когнитивные представление о своей карьере; содержательные характеристики карьерного роста; частота изменений в карьере; черты, по мнению работника, необходимые для успешной карьеры; ожидания от повышения; желание добиться максимального повышения.

Полученные результаты показывают, что финансовое положение за последние 3 года улучшилось у большинства респондентов. При этом, у 30 % респондентов финансовая ситуация менялась несколько раз и в сторону улучшения, и в сторону ухудшения, и только у 15 % она осталась неизменной. Таким образом, можно отметить, что карьерный рост работников данного предприятия во многом связан с улучшением финансовой ситуации.

Кроме того, почти 60 % работников за последние 3 года не получали повышение, связанное с изменением положения в иерархической структуре предприятия. Полученные данные говорят о том, что карьерный рост большей части работников не связан с повышением его в должности. Большинство опрошенных работников в качестве карьерного продвижения получают изменение в образовании, уровне мастерства или в изменении разряда. Это может быть связано также с существующими барьерами, и поэтому, если работник не может продвинуться по карьерной лестнице через повышение должности, ему приходится совершенствоваться в мастерстве, повышать свою квалификацию. Что и характерно для работников данного промышленного предприятия.

Также карьерное продвижение респондентов связано с изменениями в содержании их труда: более 60 % работников отметили, что за последние 3 года у них произошли изменения в содержании труда, повысилась ответственность и расширились обязанности. Еще одним значимым показателем карьерного роста является успешность, признанность человека в своем коллективе. Так как карьера в нашем исследовании изучается не только с поведенческой стороны, но и со стороны чувств и представлений отдельного работника, был введен такой показатель как эмоциональное представление ра-

ботника о своей карьере. Установлено, что большинство работников предприятия удовлетворены своей карьерой.

Когнитивный аспект профессиональной карьеры (представления работника о карьере, о перспективах своего карьерного роста на данном предприятии) свидетельствует о том, что большинство работников предприятия считает, что у них есть возможность карьерного роста, но добиться повышения будет трудно. Также выявлено, что карьерный рост работников растянут во времени, и чаще всего карьерные продвижения происходят один раз в период от 1 года до 3 лет. Желание добиться максимального повышения имеют больше половины опрошенных респондентов, но так как есть трудности с карьерным ростом, многие работники не получают повышение больше 3 лет

То есть работникам предприятия в большей степени присущи ожидания, связанные с выгодой, как с материальной, так и с нематериальной (такой как авторитет или связи). При этом подавляющее меньшинство респондентов видят в повышении рост ответственности, или возможность для повышения уровня профессионализма. То есть, карьерный рост работники предприятия в большей степени связывают с улучшением финансового состояния, а также с повышением признанности в коллективе.

Большинство работников считает, что для успешной карьеры необходимо хорошее владение профессией, добросовестное выполнение своей работы, стаж работы на данном предприятии, а также активность и инициативность наравне с умением ладить с людьми. Кроме того, важной характеристикой для успешной карьеры является исполнительность и четкое выполнение задач руководства. Не так важны для успеха в карьере природные способности, а также репутация «своего человека» в организации. Таким образом, респонденты считают, что успешная карьера на данном предприятии характерна для таких работников, которые являются инициативными, коммуникабельными профессионалами, добросовестно выполняющими свою работу и долго работающими на предприятии.

В исследовании были выделены три типа карьерного роста работника (поступательный, неустойчивый, неудачный тип карьеры) по таким основаниям, как: частота карьерных продвижений, удовлетворенность карьерой и предполагаемые перспективы карьерного роста на данном предприятии. Поступательный карьерный рост оказался самым распространенным типом карьеры на данном предприятии (он характерен для 48,4 % респондентов), наименее распространенным является неудачный тип карьеры (он выявлен у 21 % опрошенных). Выявлено, что «поступательный» тип карьеры свойственен следующим респондентам: состоящим в незарегистрированном браке или разведенным женщинам, в возрасте от 30 до 39, имеющим средний уровень образования, всегда или почти всегда выполняющих свои трудовые обязанности и выбирающие главным мотивом работы хороший заработок, возможность карьерного роста, участие в управлении и возможность приносить пользу обществу (см. табл. 1, 2, 3, 4).

Таблица 1

**Тип карьерного роста у мужчин и женщин
(в % от каждой выделенной по полу группы)**

Тип карьерного роста	Пол респондента		Всего
	Мужчина	Женщина	
Поступательный	45,5 %	62,1 %	53,2 %
Неустойчивый	30,3 %	20,7 %	25,8 %
Неудачный	24,2 %	24,2 %	21,0 %
Примечание: асимптотическая двухсторонняя значимость критерия Хи-квадрат Пирсона = 0,041 свидетельствует о статистической значимости полученной связи между типом карьерного роста и полом.			

К «неустойчивому» типу чаще всего относятся: женатые мужчины, в возрасте от 24 до 29 лет, с низким уровнем образования, не всегда выполняющие свои трудовые обязанности, работающие на данном предприятии из-за того, что им интересна сама работа. «Неудачный» тип карьеры характерен для холостых мужчины, в возрасте от 24 до 29 лет, со средним уровнем образования, часто не справляющихся со своими трудовыми обязанностями, а также считающих, что работа на данном предприятии позволяет им реализовать свои способности.

Таблица 2

**Тип карьерного продвижения у респондентов разного возраста
(в % от выделенных по возрасту групп)**

Тип карьерного роста	Возраст			Всего
	с 24 до 29	30-39 лет	40 и старше	
Поступательный	44,8 %	64,0 %	50,0 %	53,2 %
Неустойчивый	31,0 %	20,0 %	25,0 %	25,8 %
Неудачный	24,1 %	16,0 %	25,0 %	21,0 %

Примечание: асимптотическая двухсторонняя значимость критерия Хи-квадрат Пирсона = 0,053 свидетельствует о статистической значимости полученной связи между типом карьерного роста и возрастом.

Таблица 3

**Тип карьерного продвижения работников с различным семейным положением
(в % от выделенных по семейному положению групп)**

Тип карьерного роста	Семейное положение				Всего
	холост/ не замужем	женат/ замужем	разведен	состоите в незарег. браке	
Поступательный	46,7 %	47,1 %	66,7 %	80,0 %	53,2 %
Неустойчивый	13,3 %	32,4 %	33,3 %	20,0 %	25,8 %
Неудачный	40,0 %	20,6 %	0,0 %	0,0 %	21,0 %

Примечание: асимптотическая двухсторонняя значимость критерия Хи-квадрат Пирсона = 0,037 свидетельствует о статистической значимости полученной связи между типом карьерного роста и семейным положением.

Таблица 4

**Тип карьерного продвижения у работников с разным уровнем образования
(в % от выделенных по уровню образования групп)**

Тип карьерного роста	Уровень образования			Всего
	низкий уровень	средний уровень	высокий уровень	
Поступательный	35,7 %	62,5 %	50,0 %	53,2 %
Неустойчивый	57,1 %	9,4 %	31,3 %	25,8 %
Неудачный	7,1 %	28,1 %	18,8 %	21,0 %

Примечание: асимптотическая двухсторонняя значимость критерия Хи-квадрат Пирсона = 0,015 свидетельствует о статистической значимости полученной связи между типом карьерного роста и уровнем образования.

Кроме того, полученные данные свидетельствуют о том, что мужчины чаще желают максимального повышения, особенно те, у которых сформировались деловые отношения с руководством.

Также мужчины с высшим образованием чаще, чем женщины склонны считать себя успешными в коллективе.

Одним из наиболее дифференцирующих факторов для карьерного роста оказалось образование респондентов. Так, все работники, независимо от уровня образования ожидают от повышения по службе увеличения материального вознаграждения, но у работников со средним профессиональным образованием эти ожидания оказались более выраженными. Для работников с низким уровнем образования свойственно меньшее ожидание от карьерного продвижения роста уважения среди приятелей и родственников, возможности влиять на большее число людей, а также больших возможностей для реализации своих профессиональных планов. Для респондентов же со средним уровнем образования свойственно меньшее ожидание от повышения ответственности за более широкую сферу деятельности, точно так же как и для работников с высшим образованием.

Исследование показало, что существует ряд несоответствий между особенностями карьерного роста работников промышленного предприятия и работников российских организаций и их необходимо постоянно выявлять и знать, а не просто переносить полученные данные с исследований карьерных продвижений, например офисных работников, на работников промышленных предприятий. И это подтверждает актуальность исследований карьерного роста различных типов современных российских организаций.

Кроме того, представленные результаты осуществленного прикладного исследования подтверждают состоятельность и целесообразность подхода к карьере как к целостному явлению, требующему изучения его не только с поведенческой стороны, но и со стороны представлений, желаний, эмоционально-когнитивных показателей отдельного работника, что обеспечивает практических работников более адекватной информацией и тем самым оптимизирует процессы управления в организации.

Библиографический список

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуркова. – М. : Инфра-М, 2011. – 301 с.
2. Профессиональные группы: сообщества, деятельность и карьера: Коллективная монография / Отв. ред. В.А. Мансуров. – М. : ИС РАН; РОС, 2014. – 404 с.
3. Сорокин, П. С. Бизнес-карьера как предмет анализа социологических наук: подходы и направления / П. С. Сорокин. – Социология и социальная работа. Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия Социальные науки. – 2011. – № 4 (24). – С. 68–73.
4. Социальные трансформации профессионализма: взгляды снаружи, взгляды изнутри / Под ред. Е. Р. Ярской-Смирновой, П. В. Романова. – М. : ООО Вариант, ЦСПГИ, 2007. – 408 с. – ISBN 978-5-903360-09-3.

УДК 304.4

Н.В. Старых

Н.М. Лазутова

Nina Starykh

Natalia Lazutova

СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ РЕКЛАМНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОПЫТ США

Аннотация. Вызовы постиндустриальной экономики и сокращение государственного финансирования университетов в 1960-х годах переживались американским академическим сообществом не менее болезненно, чем их российскими коллегами сегодня. В контексте реформирования высшего образования особенно актуальным является изучение социально успешного опыта. В статье представлены результаты исследования рекламного образования США, рассмотренного с точки зрения особенностей подхода американских университетов к проектированию этой социокультурной услуги.

Ключевые слова: социальное проектирование, рекламное образование, рекламные ассоциации, профессиональные компетенции, компетентностный подход в рекламном образовании, интегрированные маркетинговые коммуникации, дигитализация образования, социокультурная среда.

SOCIAL DESIGNING OF ADVERTISING EDUCATION: THE UNITED STATES EXPERIENCE

Annotation. The challenges of post-industrial economy and the reduction of public funding of universities in the 1960s was painful for the American academic community, as for their Russian counterparts today. It is particularly important to study the successful experience in the context of higher education reform. The article presents the results of design study advertising education the United States in connection with a change in the socio-cultural environment.

Keywords: social planning, advertising education, advertising associations, professional competencies, competence approach in the advertising education, integrated marketing communications, digitalization of education, sociocultural environment.

Человечество вступило в эпоху постмодерна и, опираясь на технические средства интернета, оказалось в глобальной виртуальной деревне, как предсказывал Маклюэн. Создан новый тип социального пространства, основанный на множестве горизонтальных связей между индивидуумами, проживающими на разных территориях и принадлежащими к разным национальным культурам – формируется новый тип социальности. Но эффект социального сравнения отменить нельзя. Социальный капитал национальных сообществ в большей степени становится зависим от того, насколько их культура сможет уловить и вписаться в силовые линии общечеловеческой культуры, приблизиться к экзистенциальным основам бытия.

Институт высшего образования первым должен реагировать на вызовы времени и запросы социума, ибо выпускники университетов – это проводники перемен в социальной среде. Каким набором компетенций должен обладать специалист XXI века, в частности специалист по рекламе? Какие стратегии и технологии нужны для обучения такого специалиста?

Поскольку США раньше других столкнулись с явлением «творческой революции», которое стимулировало поиск аутентичных новому типу социальности стратегий высшего образования, в том числе и рекламного, логично проанализировать этот опыт.

К истории вопроса

Социокультурным фоном проектирования иного рекламного образования выступили экономические процессы, происходившие в США в середине XX столетия. Усиленный потребительский спрос послевоенного времени привел к развитию малого и среднего бизнеса, подорвав монополию культовых американских брендов. Крупнейшие корпорации США, например, автомобильный кон-

церн General Motors, многоотраслевые корпорации General Electric (GE) и Procter & Gamble (P&G), банк Chase Manhattan Corp., издательский дом Time Inc. и многие другие – оказались на грани банкротства. В этот драматический момент бизнес-консультант Питер Друкер [4] предложил новую управленческую идеологию на основе инновационной теории «управления по целям», спасшую от разорения многих гигантов американской экономики. Она положила начало развитию разнообразных школ стратегического менеджмента [1], пропагандирующих новые правила игры в условиях трансформированной рыночной среды.

Новые принципы вызвали необходимость в рекламных специалистах, поддерживающих идеологию стратегических коммуникаций. Например, задача об измеримости результатов рекламных кампаний никогда не формулировалась в силу ироничной аксиомы, сформулированной владельцем американской сети универмагов Джоном Ванамейкером: «Я знаю, что половина моего рекламного бюджета не работает. Но я не знаю, какая именно это половина» [3]. В новой бизнес-парадигме такая ситуация стала неприемлемой. Вопрос о профессиональных компетенциях рекламистов сделался предметом острой общественной дискуссии.

Известный рекламист Дэвид Огилви в 1955 г. предложил идею создания Национального колледжа рекламы, объясняя свою инициативу тем, что «рекламные курсы в обычных университетах, к сожалению, бесполезны» [цит. по 7]. Он считал, что рекламе должны обучать преподаватели, сами ведущие рекламную деятельность. Внимание прессы привлек опрос представителей рекламной отрасли, который в 1957 г. провели социологи Ferber и Dunbaugh. Их респонденты почти презрительно отзывались о современном рекламном образовании, утверждая, что оно слишком абстрактное и не соответствует реальности. Подобные заявления, подвергающие сомнению эффективность университетских рекламных курсов, могли негативно отразиться как на стоимости рекламного образования, так и на зарплатах выпускников.

Отстаивая университетское образование, John A. Hannah, президент Университета штата Мичиган, в 1963 году сформулировал собственную точку зрения о соотношении академических знаний и прикладных навыков в обучении рекламистов: «На заре своего становления обучение рекламе было сосредоточено на вопросе «как сделать». Сегодня рекламное образование выходит на следующий уровень. Преподаватели помогают студентам отвечать не на вопрос «как делать», а на вопрос «почему это возможно делать» – они идут от практики рекламы к теоретической рефлексии рекламной деятельности, к пониманию коммуникативных возможностей рекламы и развитию навыков управления этой специфической силой воздействия. Традиционно, такой путь был основой профессионального роста. Развитие таких компетенций – главная задача университетских рекламных курсов на ближайшие годы» [цит. по 13].

Другая линия в дискуссии о рекламном образовании связана с его идеологией и ориентацией либо на подготовку узких специалистов с прагматическим типом мышления, либо специалистов с широкой гуманитарной эрудицией. К 1960-м годам реклама преподавалась в бизнес-школах и школах журналистики в форме специальных и базовых дисциплин [7]. Обучения в бизнес-школах формировались под влиянием бизнес-практики, ориентированной на специализацию и стандартизацию производственных процессов и соответствующие им требования к компетенциям персонала. Однако рекламная коммуникация к этому времени еще не была осмыслена в логике технологического процесса как логистика взаимосвязанных процедур. Учебные планы университетов представляли собой набор дисциплин, синкретично объединяющий тематику различных видов маркетинговой коммуникации.

В 1965 г. Billy I. Ross опросил представителей 90 университетов США, которые объявляли набор абитуриентов на рекламную специальность, и обратил внимание на то, что принципиальной разницы в учебных программах бизнес-школ и школ журналистики не наблюдалось. Были выявлены наименования семи наиболее распространенных дисциплин, из которых формировался учебный план

[14]: принципы рекламы (вводный курс), прототипирование и / или макетирование, радио и / или телевизионная реклама, реклама в прессе, рекламные кампании, реклама в розничной торговле, рекламные носители и медиарынок. Любопытно сравнить этот перечень с названиями дисциплин, входивших в учебные планы университетов в 1929 – 1930 гг. по рекомендации Advertising Federation of America (AFA), одного из первых профессиональных объединений США: шрифты, шрифтовые решения в рекламе, современные тенденции в рекламе, искусство гравирования и печати, построение рекламного текста.

В обучении профессии, несмотря на расширение предметной области, наметилась тенденция на снижение мировоззренческого потенциала. Резонансными событиями конца 1950-х гг. явились публикации двух независимых докладов о состоянии образования в государственных бизнес-школах: исследование Gordon и Howell, проведенное под эгидой Фонда Форда (1959), и исследование Pierson, проведенное под эгидой Фонда Карнеги (1959). В обоих отчетах осуждается практика обучения в бизнес-школах за слишком прикладной подход, что делает ее неуместной в образовательных программах университетского уровня. Вслед за общественными дискуссиями последовало решение о разгосударствлении бизнес-школ, предоставившее им свободу выбора в формировании образовательной концепции. К такому повороту событий бизнес-школы не были готовы, восприняв происходящее как удар. Некоторые бизнес-школы поспешно отказались от рекламных программ, завещав их журналистам. Billy I. Ross отмечает, что «шестьдесят шесть аккредитованных рекламных программ были сняты, а двадцать пять учебных заведений изменили названия дисциплин, чтобы в содержании отразить больше теории и меньше прикладного подхода» [14].

В 1988 г. журнал Business Week впервые опубликовал рейтинги программ «Мастер Делового Администрирования (МБА)», придав им статус главных навигаторов в мире высшего образования США. Студенты, преподаватели и работодатели стали ориентироваться на рейтинговые системы. Однако популярность рейтингов нанесла имиджевый ущерб рекламным программам из-за отсутствия методик для их оценки и, как следствие, отсутствия в подобных рейтингах.

Вызовы времени консолидировали отраслевых игроков. К концу прошлого века рекламная отрасль в США была оформлена как мощный социальный институт с развитой инфраструктурой, включающей влиятельные профессиональные ассоциации, что и повлияло на развитие рекламного образования. Были созданы рекламные научные издания, публикующие результаты университетских исследований. Объединение национальных рекламодателей и агентств Advertising Research Foundation в 1960 г. выпустило журнал Advertising Research [9]. Американская Академия Рекламы (American Academy of Advertising, AAA) издает три научных журнала: Journal of Advertising (с 1972 г.) [8], Journal of Current Issues & Research in Advertising, сборник докладов конференций, организуемых AAA дважды в год (с 1978 г.) [10], Journal of Interactive Advertising (с 2000 г.) [12]. А секция рекламы Ассоциации по образованию в области журналистики и массовых коммуникаций (Association for Education in Journalism and Mass Communication, AEJM) с 1996 года запустила Journal of Advertising Education [11]. Все издания широко цитируются и имеют высокие рейтинги в базе Scopus.

Другой важной инвестицией в репутацию рекламной науки и образования стала программа по привлечению профессоров к консалтинговой практике. «Программа профессорских визитов» («Visiting Professor Program») позволила реализовать потенциал системного академического знания в рекламной индустрии. Проект был инициирован в 1980 г. Barton Cummings, ассоциированным членом Американской Академией Рекламы (AAA), в прошлом главы нью-йоркского рекламного агентства Compton Advertising. Программа действует по настоящее время и распространяется не только на членов AAA. И, наконец, в 1980 г. Международная Ассоциация Рекламы (International Advertising Association, IAA) запустила программу аккредитации с целью сертификации университетов, колледжей, учебных курсов в области рекламной и маркетинговой коммуникации, что позволило рекламному образованию выйти на качественно новый уровень.

Базовая гипотеза

Социологи, исследующие университеты в контексте разных культур, выделяют различные модели их функционирования в обществе. Например, В. Вахштайн характеризует эти модели с помощью метафор [2]. «Церковная метафора» присутствует в самоопределении классических университетов – как посредников между Трансцендентным и Социальным, своеобразных лабораторий по производству смыслов. Также университеты могут понимать себя как социальных инженеров или бизнес-корпорации. Однако в условиях нового типа социальности интерес представляет модель функционирования вуза в глобальном мире, который готовит специалистов, адаптированных к профессиональной деятельности в динамичном мультикультурном социуме.

Индивидуальность университета, связанная с ценностными ориентациями коллектива и воспринимаемая исключительно интуитивно, проявляется в выборе методов и инструментов организации образовательного процесса. Выделить эти предпочтения для университетов с определенным типом индивидуальности – задача технически достижимая. В качестве методического обеспечения для этого решения авторы обратились к модели «цепочки создания ценностей» в теории менеджмента.

Параметры качества образовательного процесса задает набор востребованных в глобальном мире компетенций специалиста по рекламе. На производство этого, эталонного, качества должны быть настроены все этапы технологии образования – от разработки учебного плана и организации научных исследований до «постпроизводственного цикла» и участия вуза в трудоустройстве выпускников. Технология любого производственного процесса, с одной стороны, универсальна, с другой – допускает вариативность в зависимости от целевых задач. Именно актуальные параметры диктуют необходимость привлечь больше ресурсов и увеличить внимание к определенному технологическому этапу, одновременно проигнорировав другой или сократив расходы на его обслуживание.

Статистический анализ эмпирических данных о различных способах решения задач по формированию профессиональных компетенций позволяет не только выделить существующие бизнес-модели развития университетов, но также идентифицировать эталонную модель с набором рекомендаций по ее реализации. Более того, эталонная модель может служить критерием для диагностики и оценки менеджмента рекламного образования.

Методы исследования

На основе концепции исследования была разработана анкета, включающая открытые и закрытые вопросы относительно различных технологических процессов в рекламном образовании. Сбор эмпирического материала реализуется двумя методами:

а). экспертный опрос коллег из вузов США, имеющих аккредитованные образовательные программы по рекламе и вошедшие в справочник «Where Shall I Go To Study Advertising and Public Relations?» [18];

б). контент-анализ публикаций в Journal of Advertising Education, специализированном журнале, посвященного вопросам рекламного образования и издаваемого под эгидой Рекламного отделения Ассоциации по образованию в области рекламы и связей с общественностью США (Advertising Division of the Association for Education in Journalism and Mass Communication).

Основные выводы исследования

Проектирование системы компетенций

В США нет единого общенационального государственного стандарта, и каждый университет разрабатывает свои программы. Для решения стратегических и тактических задач рекламного образования существуют дискуссионные площадки, в частности на базе журналов Journal of Marketing Education, Journal of Advertising Education, Journalism & Mass Communication Educator и других. Подготовка рекламистов зависит от интересов множества сторон: университетских преподавателей и работодателей, администрации вуза и студентов, социума и правительственных органов. Эти интересы

должны быть учтены в учебных планах, отражены в наборе актуальных профессиональных компетенций и реализованы в алгоритме процесса формирования этих компетенций. Именно такой подход исповедуют многие американские университеты.

В публикациях *Journal of Advertising Education* большое внимание уделяется исследованию компетенций и качеств, необходимых рекламистам для устройства на работу, так как спрос на рынке труда задает «параметры качества» и является ориентиром для разработки образовательных стратегий.

D. Waller и A. Hingorani из Сиднейского технологического университета [16] на основании опроса 283 студентов и выпускников в возрасте от 19 до 42 лет предложили список из набора компетенций рекламистов, который синтезирует итоги многолетней дискуссии о личностном и компетентностном подходах в рекламном образовании (см. табл. 1).

Таблица 1

**Компетенции и качества выпускников – рекламистов,
необходимых в их будущей работе**

Навыки	Совместная работа (4.36)	лидерские навыки (4.30) управленческие навыки (4.19) умение работать в команде (4.50) умение строить отношения (4.46)
	Исследовательские навыки (3.64)	поиски информации (3.73) исследовательские навыки (3.79) понимание теоретических концепций (3.52) техника написания отчетов (3.53)
	Коммуникативные навыки (4,32)	представительские навыки (4.29) навыки принимать решение (4.42) креативное мышление (4.22) навыки в разрешении проблем (4.36)
	Технические навыки (3.80)	аналитические навыки (4.28) навыки статистического анализа (3.32)
	Практические навыки (3.96)	компьютерные навыки (4.00) практический опыт (3.91)
Качества	Личностные (4.30)	проявление инициативы (4.36) приятная личность (4.28) честность и интегрированность в команду (4.41) засуживающий доверия (4.50) представления об этике (3.94)
	Ориентированные на место работы (4.05)	умение приспособиться к требованиям компании (4.00) преданность компании (3.36) внимание к деталям (4.13) надежность (4.22) знание отраслевых технологий (4.17) трудолюбие (4.42)
	Ориентированные на менеджмент (4.18)	амбициозность (4.18) умение держать в голове широкий круг вопросов (4.06) стратегическое мышление (4.30)
	Глобально ориентированные (4,05)	признание многообразия культур (4.09) понимание мира (4.02)

Методологический фундамент рекламного образования: концепция ИМК

Революционные изменения в американском рекламном образовании связывают с именами профессоров Северозападного университета Don E. Schultz, Stanley I. Tannenbaum и Robert F. Lauterborn [13]. Именно они предложили концепцию интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), ставшую фундаментом для специализированного направления в подготовке специалистов по рекламе. Под их руководством в 1992 г. была перестроена и запущена программа MBA для рекламного образования. Некоторые университеты, например, University of Utah, University of Kansas, Florida State University и Emerson College приняли термин ИМК, внося изменение в название ученой степени выпускника или в название факультета. Другие, например, Florida International University, из-за использования термина «маркетинг» в колледжах коммуникации, сделали выбор в пользу термина «интегрированные коммуникации». Университеты Миссури и Кентукки стали использовать термин «стратегические коммуникации».

В целом суть методологического прорыва можно охарактеризовать в нескольких тезисах. Разнообразие маркетинговых коммуникаций – иллюзия обыденного восприятия. Истинные различия в промоушен-кампаниях обнаруживаются на уровне коммуникативной стратегии, которая определяет принципы использования средств коммуникации (рекламы, пиара и прочих) для достижения коммуникативной цели. В проектировании коммуникативной стратегии предлагается учитывать два пересекающихся типа факторов. Первый – прагматический, связан с целями рекламодателя относительно поведения аудитории и вытекающей отсюда оценкой эффективности рекламных воздействий. Второй тип факторов связан с особенностями восприятия рекламного предложения аудиторией. В фокусе внимания – процесс принятия решения. Согласно результатам социально-психологических исследований, поведенческие установки, такие как осознание потребности, осведомленность, отношение, намерение и другие, коррелируют с поведением. Знание коэффициентов конверсии (переходов) между коммуникативными эффектами и целевым поведением позволяет планировать и контролировать эффективность коммуникативных бюджетов. Коммуникативная стратегия в этой парадигме – система воздействий на процессы когнитивной обработки информации целевой аудитории.

Концепция ИМК определяет вектор формирования профессиональных компетенций специалистов по рекламе. Они должны обладать знаниями, которые помогут понимать характер влияния определенного медийного фактора на коммуникативный отклик целевой аудитории. Например, учитывая уровень запоминаемости рекламной информации при различных способах медиаразмещения, выбрать наиболее эффективные носители или оценить вероятность активизации определенных фреймов группового восприятия (этнических, этических, полоролевых и других) в связи с различными социальными ситуациями. Таким образом, концепция ИМК выступает в роли внутреннего стандарта, определяющего интеграцию университетских программ по рекламе и связям с общественностью [5].

Дигитализация рекламного образования

Несопоставимо увеличились маркетинговые расходы, связанные с переходом от традиционных каналов продвижения рекламы к цифровым. Использование телекоммуникационных технологий в рекламе в связи с социальным запросом меняет и процесс преподавания рекламы. С. Scovotti и S. K. Jones, в частности, отмечают связь трансформации университетских программ по специальности «Реклама» с эволюцией web-сервисов [15]. Студентам читаются курсы по интернет-маркетингу и электронной коммерции, по оптимизации поисковых систем и социальным медиатехнологиям.

Дигитализация изменила и технологии преподавания учебных дисциплин: появилось дистанционное обучение, видеоконференции, микроблогинг. Например, Wiki – веб-сайт, структуру которого пользователи могут самостоятельно изменять с помощью специально предоставленных средств, – позволяет студентам создавать, комплектовать и редактировать веб-страницы.

Формирование навыков профессиональной деятельности

Ориентация на развитие у студентов навыков профессиональной деятельности осознается как необходимая составляющая процесса обучения в американских университетах. Способы включения студентов в профессиональную деятельность весьма разнообразные. В частности, Jean Jaumes West and Donna Simmons рассказывают о преимуществах, который дает студентам курс коммуникационно-го проектирования на базе реальных клиентских заказов [19]. L. Bush рассказывает о тонкостях организации студенческих коммуникационных агентств [6].

Однако особый интерес представляет научно-методическая рефлексия по поводу результатов студенческой практики. Например, данные для исследования методов оптимизации студенческой практики, проводимого совместно учеными Чикагского и Сеульского университетов в 2015 г. [20], собирались как со стороны студентов, так и со стороны работодателей. Была поставлена задача выявить связь между мотивацией студента и вероятностью его найма работодателем после окончания университета. Студенты оценивали практику успешной в зависимости от степени соответствия возложенных на них обязанностей изучаемым дисциплинам. Согласно результатам исследования, выбор сферы рекламной практики таков: рекламный менеджмент (6 %) интерактивная и цифровая реклама (9 %), продвижение продаж (12 %), копирайтинг и дизайн в рекламе (17 %), ивентпланирование (20 %), медиапланирование (29 %), PR и массмедиа (80 %).

Однако удовлетворенность студента во многом зависит от качества участия работодателя в организации практики, потому что последним оцениваются не только технические навыки практиканта, но и опыт межличностного общения, и карьерная мотивация. Владея такими данными, академические руководители практик имеют возможность заранее планировать успешные сценарии интеграции своих выпускников в профессиональное сообщество.

Библиографический список

1. Альстрэнд, Б., Лэмпел Дж., Минцберг Г. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2001. – 331 с.
2. Вахштайн, В. Метафорика университета. Университет как церковь, инструмент социального инженера и фабрика по производству языков описания и объяснения мира. [Электронный ресурс] / В. Вахштайн. – Режим доступа : <http://postnauka.ru/longreads/13096> (дата обращения : 5.09.2016).
3. Докторов, Б. Начало многих дорог / Б. Докторов, Дж. Уонамейкер, Дж. Пауэрс // Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев. – 2006. – № 6. – С. 27–384.
4. Друкер, П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 432 с.
5. Старых, Н. В. Теория коммуникационного менеджмента: зарождение, становление и перспективы развития в парадигмальном пространстве позитивизма и постмодернизма / Н. В. Старых // Коммуникология. Том 4. – 2016. – № 3. – С. 30-61.
6. Journal of Current Issues & Research in Advertising [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.tandfonline.com/loi/ujci20#.V1_wI4TC9Ps.
7. Journal of Advertising Education [Electronic resource]. – Mode of access : <http://journalofadvertisingeducation.org>.
8. Journal of Interactive Advertising [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.tandfonline.com/loi/ujia20#.V1_1hITC9Ps.
9. Ross Billy I., Richards Jef I. (2008) A Century of Advertising Education [Electronic resource]. – AAA Publications // American Academy of Advertising. – Mode of access : <http://www.aaasite.org/page-1557250>.
10. Ross, Billy I. Advertising Education. / The American Academy of Advertising and the American Association of Advertising Agencies. – Texas Tech Press. – Lubbock, TX.
11. Scovotti C., Jones S. K. From Web 2.0 to Web 3.0: Implications for Advertising Courses // Journal of Advertising Education. – 2011. – Vol. 13. – № 2. – Pp. 6–15.
12. Waller D. S., Hingorani A. G. Advertising Students' Perceptions of Skills and Attributes for Future Employment // Journal of Advertising Education. – 2009. – Vol. 13. – № 2. – Pp. 15–25.

13. Billy I. Ross, Jef I. Richards. Where Shall I Go To Study Advertising and Public Relations? Advertising and Public Relations Programs in Colleges and Universities [Electronic resource] / American Academy of Advertising. – 2015. – Mode of access: <http://www.aaasite.org/Resources/Documents/2015Where%20to%20Go.pdf>.
14. West, Jean Jaymes, Simmons Donna. Giving Students the Competitive Edge: Selecting Clients for Client--Based Projects. // JAE. – 2011.
15. Yoo S.C., Morris P. An Exploratory Study of Successful Advertising Internships: A Survey Based on Paired Data of Interns and Employers // Journal of Advertising Education. – 2015. – Vol. 19. – № 1. – Pp.5–15.
16. Bush L. Ten Considerations for Developing and Maintaining a Student-Run Communications Agency // Journal of Advertising Education – Volume 19, Issue 1, Spring 2015. Pp. 26–28.
17. Hileman, Donald G., Billy I. Ross (1969). Toward professionalism in advertising: The Story of Alpha Delta Sigma's Aid to Professionalize Advertising Through Advertising Education 1913–1969 / Dallas, TX: Taylor Publishing Company.
18. Journal of Advertising [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.tandfonline.com/action/journalInformation?journalCode=ujoa20#.VL_0S4TC9Ps.
19. Journal of Advertising Research (JAR). URL: <http://www.journalofadvertisingresearch.com/About/About.asp>

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 9 / 2016

Акопян Анна Рубеновна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Российский государственный гуманитарный университет», e-mail: akopyan-ar@mail.ru
Антипов Валерий Иванович	канд. физ.-мат. наук, старший научный сотрудник, ФГБУН «Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН», e-mail: valeriantipov@yandex.ru
Арутюнян Ани Саркисовна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ani.harutyunyan91@gmail.com
Бабушкина Валерия Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: komugi-4an@mail.ru
Багдасарян Княз Мнацаканович	аспирант, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: km.bagdasaryan@migsu.ru
Баканач Анастасия Олеговна	директор, НО Фонд развития «Институт Евразийских Исследований», e-mail: nastasia91_07@bk.ru
Беркаева Альбина Константиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: d-albina@yandex.ru
Бирагов Владимир Сафарович	канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве РФ», филиал в г. Владикавказе, e-mail: doeva2012@yandex.ru
Борисоглебская Лариса Николаевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: boris-bleb@rambler.ru

Бузурная Ирина Викторовна	ст. преподаватель, АНО ВО «Институт русского инновационного образования», e-mail: irina.buzurnaya@yandex.ru
Быкова Александра Владимировна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bykovasasha@mail.ru
Волкова Нина Алексеевна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vna19207@rambler.ru
Воронцова Юлия Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: jvms2008@yandex.ru
Гвоздкова Ирина Александровна	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gvozdкова@yandex.ru
Гоголишвили Георгий Мухамедович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: e_shapobal_67@mail.ru
Григорьев Николай Юрьевич	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет печати им. И. Федорова», e-mail: nugrig@mail.ru
Григорьева Юлия Петровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: 9199906694@mail.ru
Гусев Сергей Александрович	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет «МАМИ», e-mail: erg19932@yandex.ru
Давыдов Илья Александрович	аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России», e-mail: davjdov@yandex.ru
Дианина Елена Вадимовна	ассистент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elena-dianina@yandex.ru
Доева Аля Николаевна	д-р биол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Северо- Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: doeva2012@yandex.ru

Долгая Ангелина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», e-mail: dolgaya@dialoglan.ru
Дроздова Елена Викторовна	аспирант, ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», e-mail: shikova@mail.ru
Дьяконова Ольга Семеновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: diakonova_o@mail.ru
Ерзнкян Баграт Айкович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lvova1955@mail.ru
Звонников Виктор Иванович	д-р. пед. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: nefedov@guu.ru
Зиньковская Наталия Владимировна	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: stefan45@mail.ru
Золотарев Никита Андреевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: zna-1987@yandex.ru
Золотников Николай Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: nzolotnikov@yandex.ru
Кириллова Оксана Юрьевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: cg_123@mail.ru
Коваленко Олег Владимирович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Корзоватых Жанна Михайловна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: korzovatykh@ya.ru
Кузин Сергей Иванович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: skouzine@mail.ru

Курамшин Дамир Ринатович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: damirjob@yandex.ru
Лазутова Наталья Михайловна	старший научный сотрудник, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: n.m.rom@yandex.ru
Левченко Валерий Витальевич	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», e-mail: levv66@mail.ru
Махалин Виктор Николаевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mahalinviktor@mail.ru
Махмудова Дилшода Масуджановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: small30@rambler.ru
Мокеева Елена Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lena.mokeeva.94@mail.ru
Моргун Наталия Александровна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: natasha.morgun@mail.ru
Муравьева Елена Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет», e-mail: emuravjova@mail.ru
Мусаелян Игорь Каренович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mika-777@yandex.ru
Набойченко Анна Сергеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: anechka21@list.ru
Нагаев Альберт Геннадиевич	аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: albertnag@yahoo.com
Нефедов Владимир Алексеевич	канд. техн. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», email: nefedov@guu.ru
Никулин Владимир Витальевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vnikulin555@gmail.com

Оганян Гайк Араевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oganian.ga@gmail.com
Пашаева Земфира Сабировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова», e-mail: z.s.pashaeva@mail.ru
Петросян Саяд Амбарцумович	д-р экон. наук, доцент, Армянский национальный аграрный университет, e-mail: sayad.petrosyan@mail.ru
Плешивых Кристина Александровна	студент, ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», e-mail: kiss-koo@yandex.ru
Правкина Елена Ивановна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elena-prvkn@yandex.ru
Родюков Эдуард Борисович	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Военный университет» Министерства обороны Российской Федерации, e-mail: groro@mail.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sazanova@mail.ru
Саитгараев Альберт Фазылович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: albertsaitgaraev@gmail.com
Сакульева Татьяна Николаевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sakulyeva_tn@mail.ru
Серебрякова Галина Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sega62@mail.ru
Слиняков Юрий Владимирович	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tmguu@mail.ru
Старых Нина Владимировна	канд. филол. наук, старший научный сотрудник, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова», e-mail: staryh@mail.ru

Туник Кирилл Вадимович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tunik-kirill@mail.ru
Устинов Василий Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: vs_ustinov@guu.ru
Фаюстов Анатолий Афанасьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: afayust@yandex.ru
Хусиханов Резван Умарович	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: khusikhanov@inbox.ru
Чернов Сергей Борисович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: chernovs_b@mail.ru
Чернявский Сергей Владимирович	д-р экон. наук, главный научный сотрудник, ФГБУН «Институт проблем рынка РАН», e-mail: zna-1987@yandex.ru
Чиняева Софья Валерьевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: chinyaeva-97@mail.ru
Шаповал Елена Валентиновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: e_shapobal_67@mail.ru
Эрикенова Эльвира Муратовна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Карачаево- Черкесский государственный университет им. У. Д. Алиева», e-mail: erik-0974@mail.ru