Вестник университета

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

Теоретический
и научно-методический журнал

Издается с января 1999 г.

№ 3/2019

Редакционный совет

Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Азоев Г.Л. – д-р экон. наук, проф.
Базылевич Т.Ф. – д-р психол. наук, проф.
Башмаков В.И. – д-р социол. наук, проф.
Грошев И.В. – д-р экон. наук,
д-р психол. наук, проф.
Ефимова М.Р. – д-р экон. наук, проф.
Ионцева М.В. – д-р психол. наук, проф.
Кибакин М.В. – д-р социол. наук, проф.
Клейнер Г.Б. – д-р экон. наук, проф.,
чл.-корр. РАН
Князев В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Красовский Ю.Д. – д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И. – д-р психол. наук, проф.
Крыштановская О.В. – д-р социол. наук, проф.
Кузнецов Н.В. – д-р экон. наук, проф.
Новиков В.Г. – д-р социол. наук, проф.
Пацула А.В. – д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В. – д-р экон. наук, проф.
Сергиенко С.К. – д-р психол. наук, проф.
Симонович Н.Е. – д-р психол.наук, проф.
Соболевская О.В. – д-р мед. наук, проф.
Тихонова Е.В. – д-р социол. наук, проф.
Фетисов Э.Н. – д-р социол. наук, проф.
Филиппов А.В. – д-р психол. наук, проф.
Фомин П.А. – д-р экон. наук, проф.
Фролов С.С. – д-р социол. наук, проф.
Черепов В.М. – д-р мед. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юр. наук,
канд ист. наук, проф.

Редакционная коллегия

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

Журнал входит в Перечень ВАК рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по направлениям: 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки), 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки), 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки), 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки), 22.00.01 – Теория, методология и история социологии (социологические науки), 22.00.03 – Экономическая социология и демография (социологические науки), 22.00.04 – Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки), 22.00.05 – Политическая социология (социологические науки), 22.00.06 – Социология культуры (социологические науки), 22.00.08 – Социология управления (социологические науки).

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2019

VESTNIK UNIVERSITETA

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

Scientific and methodological journal

Published since January 1999

№ 3/2019

Editorial council

Agapov V.S. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Azoev G.L. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Bazylevich T.F. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Bashmakov V.I. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Groshev I.V. – Doctor of Economic Sciences,
Doctor of Psychological Sciences, prof.
Efimova M.R. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Iontseva M.V. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Kibakin M.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Kleiner G.B. – Doctor of Economic Sciences, prof.,
corresponding member of RAS
Knyazev V.N. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Krasovskii Yu.D. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Krupnov A.I. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Kryshtanovskaya O.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Kuznetsov N.V. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Novikov V.G. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Patsula A.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Raichenko A.V. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Sergienko S.K. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Simonovich N.E. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Sobolevskaya O.V. – Doctor of Medical Sciences, prof.
Tikhonova E.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Fetisov E.N. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Filippov A.V. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Fomin P.A. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Frolov S.S. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Cherepov V.M. – Doctor of Medical Sciences, prof.
Eriashvili N.D. – Doctor of Economic Sciences,
Candidate of Juridical Sciences, Candidate
of Historical Sciences, prof.

Editorial board

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

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

© State University of Management, 2019

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

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

Главный редактор
И.В. Грошев

Ответственный за выпуск
Л.Н. Алексеева

Редактор
Ю.С. Никитина

Редактор перевода
А.В. Меньшиков

Выпускающий редактор и компьютерная верстка
Е.А. Малыгина

Технический редактор
О.А. Дегтярёва

Дизайн обложки
Л.Н. Алексеева

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

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

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 02.04.2019 г.
Формат 60×90/8
Объем 24,0 печ. л.
Бумага офисная
Печать цифровая
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 317

Издательство: Издательский дом ГУУ
(Государственный университет управления)

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Editor-in-Chief
I.V. Groshev

Responsible for issue
L.N. Alekseeva

Editor
Yu.S. Nikitina

Translation editor
A.V. Menshikov

Executive editor and desktop publishing
E.A. Malygina

Technical editor
O.A. Degtyaryova

Cover design
L.N. Alekseeva

Registered in the Roskomnadzor
№ 77-1361 from 10.12.1999

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

LR № 020715 from 02.02.1998
Signed to print 02.04.2019
Format 60×90/8
Size 24,0 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 100 copies)
Print order № 317

Publishing: Publishing house
of the State University of Management

Published in author's edition

The authors are responsible for the information
presented in the publication

All published articles have undergone
a mandatory review procedure

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Баркова Н.Ю.
Цифровые технологии в управлении цепями поставок индустрии моды 5
Горяева И.А.
Стейкхолдер-менеджмент как фактор развития высшего учебного заведения 11
Зуденкова С.А.
Возможности использования гибких методов в государственном управлении 18
Кулигин В.Д.
Информация в отношениях обмена 23
Шедько Ю.Н.
Мотивация и стимулирование государственных служащих – участников проектной деятельности 30

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Дроговоз П.А., Кошкин М.В.
Анализ инновационных технологий в промышленности: блокчейн, интернет вещей 38
Романова Е.Р., Стельмах В.С.
Стратегия антикризисного управления фармацевтической отраслью в Республике Саха (Якутия) 44

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Бондаренко А.В.
Структурные характеристики стратегической эффективности проектов отрасли авиационной промышленности 49
Жуков В.А., Чудновский А.Д.
Формирование модели гостиничного бизнеса на основе сетевой формы управления 54
Фролова Е.А.
Тенденции и проблемы развития мирового туризма 61

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Белоусова М.Н., Дашков А.А.
Применение нечеткого моделирования при оценке кризисного состояния предприятий 66
Гелаев Д.И., Успаева М.Г.
Особенности учета запасов и незавершенного производства в системе национальных счетов 72
Гречишникова А.С., Чеботарева З.В.
Основы аудита дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора 78
Землянский О.А.
Определение и анализ величины показателя «цена/прибыль» при прогнозируемом за несколько периодов денежном потоке и постоянной годовой прибыли компании 85
Карманов М.В., Кузин С.И., Пожидаева Е.С.
Основные проблемы построения системы статистических показателей в области крионики 94
Михайлов О.В.
Выделение передовых компаний мировой экономики 100
Руденко Л.Г.
Формирование системы поддержки развития малого молодежного предпринимательства 107
Шайдуллина В.К.
Электронная торговля и перспективы ее развития в мировой экономике 114
Шмелев Ю.Д.
Гармонизация подоходного налогообложения физических лиц в странах Евразийского экономического союза 120

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Богомолова Е.А., Возгомент Н.В.
Организация риск-менеджмента при реализации инвестиционно-инновационных проектов 127

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

Barkova N.Yu.
Digital technlogies in supply chain management of the fashion industry 5
Goryaeva I.A.
Stakeholder management as a factor of higher education institution development 11
Zudenkova S.A.
The possibilities of using flexible methods in public administration 18
Kuligin V.D.
Information in relationship of exchange 23
Shedko Yu.N.
Motivation and stimulation of civil servants – participants in project activities 30

STRATEGIES AND INNOVATIONS

Drogovoz P.A., Koshkin M.V.
Analysis of innovative technologies in industry: the blockchain and the internet of things 38
Romanova E.R., Stel'makh V.C.
Strategy of crisis management of the pharmaceutical industry in the Republic of Sakha (Yakutiya) 44

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

Bondarenko A.V.
Structural characteristics of strategic efficiency of the aviation industry projects 49
Zhukov V.A., Chudnovskii A.D.
Formation of the hotel business model based on the network management form 54
Frolova E.A.
Trends and problems of development of the world tourism 61

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

Belousova M.N., Dashkov A.A.
Application of fuzzy modeling in the evaluation of crisis state of enterprises 66
Gelaev D.I., Uspaeva M.G.
Peculiarities of accounting of reserves and unfinished production in the system of national accounts 72
Grechishnikova A.S., Chebotareva Z.V.
Bases of audit of receivables in the organizations of the telecommunication sector 78
Zemlyanskii O.A.
Determination and analysis of the price/earnings indicator with a forecasted cash flow during several periods and with a constant annual profit of the company 85
Karmanov M.V., Kuzin S.I., Pozhidaeva E.C.
The main problems of building the system of statistical indicators in the field of cryonics 94
Mikhailov O.V.
Highlighting the leading companies of the world economy 100
Rudenko L.G.
Formation of system of support of development of small youth business 107
Shaidullina V.K.
Electronic trade and prospects for its development in the world economy 114
Shmelev Yu.D.
Harmonization of income taxation of individuals in the Eurasian economic union countries 120

INVESTMENT VALUATION

Bogomolova E.A., Vozgoment N.V.
Organization of risk management during implementation investment and innovative projects 127

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Диденко В.Ю., Морозко Н.И., Морозко Н.И.
Идентификация рисков кредитных потребительских кооперативов 137
Соломко М.Н.
Сбалансированность бюджетов: подходы к определению и оценке 143
Хомушку В.К.
Внешний финансовый контроль в Российской Федерации: сущность и правовые основы 151

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Ефанова Л.Д., Полякова В.Л.
Использование социальных сетей при изучении иностранных языков в вузе 158
Захаров М.Ю.
Ритуал как классическая социальная технология Китая (философско-социологический анализ) 163
Захаров М.Ю., Комарова А.А., Крыштановская О.В.
Конфуцианская социология управленческого знания 169
Комарова А.А., Крыштановская О.В.
Социальная сеть для туризма «Каучсерфинг» как социальный феномен 173

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

Грошев И.В., Горбенко А.В., Антоненко И.В., Воронин В.Н.
Особенности влияния электоральных свойств кандидатов на голосовательное поведение избирателей 177
Сироштаненко Т.Г.
Метод репертуарных решеток в исследовании когнитивной дифференцированности в сфере общения 189

*Фамилии авторов статей располагаются в алфавитном порядке

CONTENTS

FINANCES AND BANKING

Didenko V.Yu., Morozko N.I., Morozko N.I.
Identification of the risks of consumer credit cooperatives 137
Solomko M.N.
Budget balance: approaches to definition and estimation 143
Khomushku V.K.
External financial control in the Russian Federation: the essence and legal framework 151

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

Efanova L.D., Polyakova V.L.
The use of social networks in the study of foreign languages at the university 158
Zakharov M.Yu.
Ritual as a classical social technology of China (philosophical and sociological analysis) 163
Zakharov M.Yu., Komarova A.A., Kryshtanovskaya O.V.
Confucian sociology of managerial knowledge 169
Komarova A.A., Kryshtanovskaya O.V.
Social network for tourism «Couchsurfing» as a social phenomenon 173

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

Groshev I.V., Gorbenko A.V., Antonenko I.V., Voronin V.N.
Peculiarities of the influence of the electoral properties of candidates on voting behavior of voters 177
Siroshtanenko T.G.
The repertory grids method in the investigation of cognitive differentiation in the sphere of communication 189

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

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 658 JEL R40 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-5-10

Баркова Наталья Юрьевна
ассистент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *natalya_barkova_1975@mail.ru*

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК ИНДУСТРИИ МОДЫ

Аннотация. *Рассмотрена перспектива использования цифровых технологий в цепях поставок компаний индустрии моды. Выявлено, что в компаниях данной отрасли цифровые технологии активно применяются на различных этапах логистического процесса. Проведена классификация таких цифровых технологий и выделены наиболее перспективные направления для использования в компаниях индустрии моды, среди которых можно назвать: технологию 3D-печати, технологию виртуальной примерочной, технологию умных зеркал и другие. Обосновано, что использование и внедрение информационно-коммуникативных технологий, является одним из наиболее перспективных направлений развития цифровизации в управлении цепями поставок и логистике.*

Ключевые слова: *управление цепями поставок, логистика, индустрия моды, цифровые технологии, 3D-печать.*

Barkova Natalya
Assistant, Finansial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *natalya_barkova_1975@mail.ru*

DIGITAL TECHNLOGIES IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT OF THE FASHION INDUSTRY

Abstract. *The prospect of use of digital technologies in supply chain management companies of the fashion industry has been considered. It has been revealed, that digital technologies are actively applied at various stages of logistic process in the companies of this industry. Classification of such digital technologies has been carried out and the most perspective directions for use in the companies of fashion industry have been highlighted, among which it is possible to call: 3D printing technology, technology of virtual fitting room, clever mirrors technology and others. It has been substantiated, that use and implementation of the information-communicative technologies, is one of the most perspective directions of development of digitalization in supply chain management and logistics.*

Keywords: *supply chain management, logistics, fashion industry, digital technologies, 3D printing.*

В современных условиях организация логистических процессов в компаниях различных отраслей нуждается в постоянном совершенствовании. Это очевидно, так как затраты на логистику могут быть значительными. Например, в США логистические затраты составляют 10 – 15 % от себестоимости промышленной продукции, а в структуре валового внутреннего продукта их доля достигает 8 % [5]. Снижение логистических издержек, повышение оперативности и гибкости цепей поставок в значительной степени влияет на эффективность работы различных компаний. Поэтому логистический сектор сегодня становится мощным драйвером развития и повышения конкурентоспособности компаний [3].

Существуют различные методы повышения эффективности функционирования цепей поставок, но одними из наиболее перспективных сегодня являются методы, подразумевающие использование цифровых технологий.

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

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

По мнению С. Харвьер, эксперта Всемирного экономического форума, современный мир стоит на пороге новой цифровой эпохи, другие исследователи считали, что эта эпоха уже наступила. Аналитики сходятся в том, что в ближайшем будущем в логистике будут все чаще использоваться такие цифровые инновационные технологии, как блокчейн, интернет вещей (англ. Internet of Things, IoT), искусственный интеллект (англ. artificial intelligence, AI), высокоскоростные сети и другие.

Поэтому процессы цифровой трансформации давно стали одной из актуальных тем исследований в различных областях знаний [4; 5; 6; 7]. При этом исследований, посвященных оптимизации цепей поставок и логистических систем, с использованием цифровых технологий крайне мало.

Вектор цифровизации является сильнейшим драйвером развития рынков в различных отраслях экономики, этот же тренд прослеживается в индустрии моды.

Индустрия моды – это динамичная отрасль, в которой сроки, точность и гибкость реагирования на потребности покупателей являются ключевыми факторами успеха. Цепи поставок в этой отрасли длинные и сложные. Это связано с тем, что производство одежды, обуви и аксессуаров часто переносится в страны с низкими затратами, например, в страны Юго-Восточной Азии (в первую очередь Китай), а основные рынки сбыта в основном находятся в Европе и США [1; 2]. На рынке товаров индустрии моды сегодня прослеживается высокая конкуренция: каждый год на рынке появляется значительное количество новых брендов одежды, обуви и аксессуаров.

В течение долгого времени в индустрии моды не уделялось должного внимания цифровым технологиям, но тем не менее сегодня крупные компании этой отрасли внедряют их все активнее. Владельцы брендов одежды понимают: компаниям необходим инновационный путь развития, который немыслим без применения современных технологий. Только их активное внедрение может позволить компаниям быть конкурентоспособными, выжить в сложных современных условиях, ведь даже покупатели сами все активнее используют цифровые технологии.

Для того, чтобы понять, какие современные технологии перспективно использовать в индустрии моды, в первую очередь необходимо помнить о том, что все инновации в конечном итоге нацелены на удовлетворение потребностей покупателя, а основные покупатели товаров индустрии моды – это люди в возрастном диапазоне 15-45 лет – те, кто активно использует цифровые технологии в своей жизни.

Большое количество компаний, работающих на рынке товаров индустрии моды, доступность и разнообразие предлагаемых продуктов приводят к тому, что требования потребителей постоянно повышаются. Потребители хотят получать товары, изготовленные в соответствии с последними трендами моды, нужного размера, цвета, в необходимом количестве и точно в срок; при этом потребители часто хотят получать необходимую информацию и осуществлять покупку онлайн. Важно учитывать, что сегодня потребители моды будут заинтересованы в приобретении того или иного товара, а через короткий промежуток времени интерес к этому же товару угаснет, так как изменятся модные тренды.

Также следует отметить, что спрос на товары индустрии моды носит ярко выраженный сезонный характер, и потребители заинтересованы в покупке того или иного изделия только в определенный период времени (например, летом люди приобретают товары весенне-летнего сезона, зимой – осенне-зимнего).

Изменчивость, ярко выраженная сезонность, сложность формализации требований потребителей, короткий жизненный цикл изделий накладывают дополнительные требования к управлению цепями поставок и логистикой в этой индустрии.

Одна из задач, которая стоит перед руководителями логистических подразделений в отрасли, это сокращение общего цикла выполнения заказа (временного интервала с момента размещения заказа до момента поступления товара в магазины). Данное требование обусловлено в первую очередь необходимостью предлагать на рынке точно соответствующие запросам покупателей продукты, что возможно только в том случае, если план выпуска новой продукции будет базироваться на точных прогнозах продаж.

Проблема состоит в том, что подготовить точный прогноз продаж за полгода или даже год до реальной даты продажи (что обычно происходит в компаниях индустрии моды) крайне сложно. Это связано с высоким ассортиментом товара, высокой изменчивостью конъюнктуры рынка в отрасли, сложностью формализации требований покупателя, короткими жизненными циклами изделий и другими характерными для индустрии моды особенностями. Поэтому для того, чтобы прогнозы продаж были более точными, многие компании

индустрии моды стараются составлять их как можно ближе по времени к реальному факту продаж. Получается, что чем позднее по отношению к реальному факту продаж составляется прогноз продаж, тем точнее этот прогноз будет, так как в нем могут быть учтены вновь возникшие (например, новые модные тренды) или ранее неизвестные факторы, влияющие на спрос покупателей. Если составление прогноза продаж по времени приближено к факту продажи, то возникает другая сложность – максимально быстро произвести необходимые потребителям товары и доставить их покупателям.

Таким образом, одна из основных задач логистики и управления цепями поставки в отрасли – это сокращение цикла выполнения заказа [1; 2].

Основные потери компаний индустрии моды, связанные с длительным циклом выполнения заказа, и, как следствие, не точным реагированием на потребности покупателей происходят в результате:

– затоваривания и реализации товара с большими скидками либо его утилизации в конце сезона;

– упущенных продаж, возникающих в том случае, когда продукт необходимой модели, цвета и размера отсутствует в магазине и покупатель не может осуществить его покупку.

Применение цифровых технологий может помочь преодолеть эти потери за счет оптимизации логистических (материальных и информационных) потоков компаний. Современные технологии позволяют сократить цикл выполнения заказа, и, таким образом, более точно и гибко реагировать на потребности покупателей.

Цифровые технологии могут быть применимы на различных этапах логистического процесса, и на основании этого принципа их можно классифицировать следующим образом:

– цифровые технологии, применяемые в производственном процессе;

– цифровые технологии, связанные с доставкой груза от производителя до конечного покупателя (перевозка, складирование и другие операции);

– коммуникационные и информационные технологии, формирующие информационные потоки, связывающие потребителя, производителя продукции, других участников цепи поставок.

При совместном применении данные технологии позволяют эффективно сокращать общий цикл выполнения заказа и наиболее точно, гибко и верно реагировать на потребности покупателя, минимизировать логистические риски и оптимизировать логистические затраты компании.

Рассмотрим некоторые цифровые технологии, применяемые в индустрии моды, и их влияние на управление цепями поставок в отрасли.

Особое место и внимание следует уделить тем цифровым технологиям, которые используются в производстве товаров индустрии моды. Среди таких технологий можно выделить следующие.

1. *Лазерный раскрой.* При помощи лазеров можно быстро осуществлять раскрой изделий и делать необходимые прорези или перфорацию в различных тканях или других материалах. При лазерном раскрое резка тканей осуществляется с высокой точностью, что снижает расход материала и в дальнейшем позволяет быстро осуществлять сборку изделия. Такая технология позволяет повысить производительность производственного процесса в 4 раза по сравнению с традиционными операциями.

2. *3D-печать.* Уже сейчас эта технология применяется компаниями индустрии моды для производства различных товаров. Например, компания Adidas выпускает кроссовки, изготовленные при помощи 3D-печати. Вероятно, в ближайшем будущем оборудование для 3D-печати станет доступнее и будет использоваться покупателями в домашних условиях. В таком случае каждый потребитель сможет создавать себе одежду при помощи 3D-принтера, приобретая у производителей электронную версию модели и подставляя свои размерные параметры. 3D-принтеры позволяют выпускать продукцию с более высокой производительностью, чем традиционные технологии. Также важно учесть, что данная технология позволяет переместить производство товаров как можно ближе к рынку сбыта, что позволяет сократить время, затрачиваемое на перевозку груза.

3. *Умный пошив.* При использовании технологии достаточно подключить компьютер с необходимой программой к ткацкому станку, ввести необходимую для производства изделия информацию, включающую характеристики модели одежды, цвет, рисунок и другие параметры, и станок создаст необходимую выкройку и произведет нужную модель. Технология «умный пошив» позволяет на 70 – 80 % снизить расходы на материалы и затрачиваемую энергию и эффективно сократить время производственного процесса.

4. *Speedfactory или роботизированное предприятие* – новая модель производства, позволяющая использовать передовые цифровые технологии. В конце 2015 г. компания Adidas открыла новую автоматизированную

фабрику Speedfactory в Германии; в дальнейшем открытие таких фабрик планируется в США и других странах Европейского союза. По сути, данная фабрика – синтез самых передовых инновационных технологий, применяемых в производстве товаров индустрии моды. Высокий уровень автоматизации такой роботизированной фабрики, позволяет выпускать кастомизированный продукт, то есть продукт, изготовленный под нужны и потребности определенного потребителя или группы потребителей. Также на такой фабрике продукты производятся гораздо быстрее, чем на обычном заводе, выпускающем товары индустрии моды. Организация таких заводов позволяет перенести производство из Китая и Юго-Восточной Азии ближе к рынкам сбыта, что позволяет сократить расходы и время, затрачиваемое на доставку товара конечным потребителям.

Также в индустрии моды активно внедряются цифровые технологии, упрощающие выполнение логистических операций (транспортировка, складирование и другие) и повышающие их безопасность и надежность.

Чтобы товары в индустрии моды максимально быстро попадали в магазины, при управлении цепями поставок в отрасли необходимо особое внимание уделять временному фактору, повышению надежности и безопасности складских операций. Сегодня, для достижения этой цели также могут быть использованы различные цифровые технологии.

В индустрии моды комплектация заказа оптовым клиентам, производимая на складах распределения, должна выполняться максимально быстро и с максимальной точностью. Частая проблема, возникающая при комплектации заказов оптовых клиентов в индустрии моды, это низкая точность сборки заказов, которая вызывает недостачи, пересортицу и другие проблемы. По данным исследований, потери, которые несут компании из-за ошибок, связанных с неверной комплектацией заказа, составляют ориентировочно 100 долл. США за каждый неверный заказ; также компании теряют время на исправлении ошибок и несут репутационные риски.

Для преодоления данной проблемы компании все активнее применяют сортировочные модули или сортеры. Сортер это оборудование, основная задача которого – автоматическая сортировка товара и его распределение по заказам или клиентам. С помощью такого оборудования комплектация заказа может совершаться максимально быстро и, что очень важно, с минимальным количеством ошибок. Производительность сортировочного модуля – 7 200-30 000 строк заказов, точность подбора товарных единиц – до 99 %. Также использование сортировочных модулей позволяет реализовывать логистическую процедуру кросс-докинга (от англ. cross docking, сквозное складирование), сокращающего цикл выполнения заказа. При внедрении кросс-докинга у компаний индустрии моды нет необходимости во вторичной приемке товара (она производится во время сортировки товара) и в его размещении на хранение, что позволяет максимально быстро доставлять товар в торговые точки.

Эффективным для товаров индустрии моды будет использование конвейерных систем, предназначенных для перемещения изделий и комплектации заказов в подвешенном виде (англ. hang sorter), что необходимо для исключения таких операций предпродажной обработки товара, как отглаживание и отпаривание.

Еще одной перспективной технологией, позволяющей оптимизировать логистические операции в отрасли, является использование RFID-меток (англ. Radio Frequency Identification, радиочастотная идентификация).

На складах RFID-технология активно используется при проведении инвентаризации товаров и в значительной степени повышает ее точность и производительность. При проведении инвентаризации нет необходимости раскрывать коробку или паллету – достаточно просто поднести сканирующее устройство к грузовому месту и получить информацию о находящихся в ней единицах.

Эта технология также может быть использована в розничных магазинах, например, в том случае, когда покупатель хочет найти понравившуюся модель одежды, определенного цвета и размера, но такого товара нет в магазине. Чтобы клиент не ушел без покупки, продавец может предложить покупателю замену понравившейся модели (обычно разработчики одежды предполагают, что некоторые модели одежды могут быть взаимно заменяемы) или уточнить, в какой торговой точке есть в наличии нужный размер и цвет. Для этого может быть использована RFID-технология. На RFID-метке, находящейся на товаре, может быть нанесена информация о возможных заменах. При использовании данной технологии, продавец считывает информацию, размещенную на RFID-метке, и предлагает альтернативную замену.

Также эта технология может помочь для борьбы с подделками одежды и обуви известных брендов. В таком случае на производственной фабрике каждое изделие маркируется уникальной RFID-меткой, которая не может быть скопирована или подделана. Данную уникальную метку в случае необходимости можно отсканировать для того, чтобы подтвердить подлинность изделия.

Таким образом, использование RFID-технологии позволяет увеличить оперативность, точность и прозрачность логистических процессов во всей цепочке поставок.

Сегодня в индустрии моды разработан ряд цифровых технологий, которые позволяют осуществлять эффективный обмен информацией и поддерживать необходимые коммуникации с покупателями и другими участниками цепи поставок. Приведем самые перспективные из них.

Технология «виртуальные примерочные» уже сегодня стала доступна покупателям многих мировых производителей одежды. Многие бренды одежды, особенно интернет-магазины, с целью привлечь новых покупателей и точнее понять их потребности предлагают покупателям такие интерактивные примерочные. При использовании технологии «виртуальная примерочная» покупатель, указав свои индивидуальные размеры и параметры, на экране планшета или телефона может увидеть, как понравившееся изделие сидит на фигуре, подходит ли оно ему, и на основании полученной информации принять взвешенное решение о покупке. Таким образом, внедрение таких виртуальных примерочных (например, Dressformer и Try.Fit) позволяет избежать одной из главных проблем интернет логистики, а именно неправильно подобранного размера одежды или обуви и возникающих в таком случае возвратов изделий. Согласно статистическим данным, покупатели возвращают около 30 % всех товаров, которые заказали посредством Интернет-торговли.

Весомая часть товаров индустрии моды после возврата покупателями не подлежит повторной продаже. Поэтому в индустрии моды активно разрабатываются цифровые решения, которые могли бы позволить потенциальным покупателям точнее подбирать одежду, подходящую им не только по размеру, но и по особенностям фигуры.

Некоторые компании, такие как Metail, Virtusize, предлагают программные решения, позволяющие производить анализ соответствующих размерных данных покупателя и рекомендовать ему необходимый размер одежды.

Внедрение виртуальных примерочных также позволяет компаниям индустрии моды сократить временные затраты, необходимые для подготовки выпуска товаров новой коллекции и оптимизировать логистические расходы, связанные с пересылкой образцов новых моделей одежды, и с подготовкой новых коллекций (командировки и другое).

Обычно в компаниях индустрии моды процесс подготовки новых коллекций одежды и обуви состоит из нескольких этапов. Изначально, исходя из технических требований, компания-владелец бренда выпускает образцы одежды, качество которых должно быть оценено дизайнерами компании. Необходимо согласовать не только саму модель, но и ткань, цвета, рисунки, качество выполнения отдельных элементов одежды, швов и другие параметры всех изделий коллекции (иногда – несколько сотен изделий). По результатам согласования дизайнеры вносят свои корректировки в параметры новых моделей одежды и обуви, и такие корректировки могут осуществляться не один раз. Обычно прототипы изделий или образцы пересылают с фабрики дизайнерам и разработчикам по почте, что занимает значительное временя и задерживает выпуск новой коллекции. Этот процесс многие компании индустрии моды уже сегодня могут оптимизировать при применении виртуальных примерочных. В таком случае все необходимые примерки одежды на моделях и согласования с дизайнерами происходят онлайн и занимают намного меньше времени. Применение технологии «виртуальная примерочная» помогает ускорить начало выпуска новой коллекции, сократить время вывода новой продукции на рынок. Таким образом, функционал онлайн-примерочных позволяет качественно перестроить процесс создания коллекций одежды.

Технология «умное электронное зеркало» предназначена для покупателей, которые предпочитают осуществлять покупки в физических магазинах, а не в Интернете. Умное электронное зеркало позволяет менять модель, ее цвет, менять элементы одежды, чтобы рассмотреть ее с разных сторон.

Этим инновации в области информационных цифровых технологий, применяемых в индустрии моды, не ограничиваются: например, существуют цифровые технологии, позволяющие быстро получать информацию о складских остатках одежды в различных магазинах; создать профили отдельных покупателей, на основе которых осуществляется персонализированная подборка одежды.

Тем не менее, по мнению многих исследователей, прослеживается недостаток таких коммуникационных технологий. Это обусловлено в первую очередь тем, что на рынке индустрии моды присутствуют различные участники цепи поставок, которые формируют индустрию моды: производители тканей, одежды, розничное звено, дизайнеры, покупатели, логистические операторы. Однако, коммуникационные связи,

информационный обмен и оперативность реагирования между этими участниками очень сложны, непрозрачны, а часто недостаточно эффективны.

В настоящее время в индустрии моды в недостаточном объеме используются эффективные информационные и коммуникационные цифровые технологии, с помощью которых можно было бы осуществлять эффективный обмен информацией между различными участниками цепи поставок индустрии моды. Такую функцию могли бы выполнить цифровые платформы. Так, компании производители на базе общей электронной платформы могли бы отслеживать остаток товара в розничном звене. В дальнейшем, исходя из полученной информации, они могли бы точнее планировать производство, закупки и поставки. На базе общей электронной платформы можно создавать эффективные каналы взаимодействия с покупателями, чтобы лучше понимать и реагировать на их требования.

Использование современных технологий открывает новые горизонты для модной индустрии. Можно с уверенностью сказать, что будущее мира индустрии моды за цифровыми технологиями. При этом в цифровую эпоху логистический сектор становится мощным драйвером развития и повышения конкурентоспособности компаний отрасли.

Библиографический список

1. Аникин, Б. А. Методические рекомендации по управлению цепями поставок в индустрии моды / Б. А. Аникин, Н. Ю. Баркова // Вестник университета. – 2017. – № 1. – С. 140-143.
2. Баркова, Н. Ю. Массовая кастомизация в индустрии моды // Вестник университета. – 2018. – № 5. – С. 85-90.
3. Ларин, О. Н. Вопросы трансформации рынка транспортно-логистических услуг в условиях цифровизации / О. Н. Ларин, В. П. Куприяновский // International Journal of Open Information Technologies. – 2018. – № 6. – С. 92-107.
4. Куприяновский, В. П. и др. Правительство, промышленность, логистика, инновации и интеллектуальная мобильность в цифровой экономике / В. П. Куприяновский, С. Н. Евтушенко, О. Н. Дунаев, Г. В. Бубнова, В. И. Дрожжинов, Д. Е. Намиот, С. А. Синягов // Современные информационные технологии и ИТ образование. – 2017. – № 3. – С. 51-58.
5. A Roadmap for US Robotics. From Internet to Robotics 2016 Edition [Электронный ресурс] // Computing Community Consortium, 2016. – 107 p. – Режим доступа: https://cra.org/ccc/wp-content/uploads/sites/2/2016/11/roadmap3-final-rs-1.pdf (дата обращения: 19.02.2019).
6. Kupriyanovskii, V. Industries transformation in the digital economy – the ecosystem and life cycle // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – T. 5. – № 1. – Pp. 34-49.
7. Kupriyanovskii, V. P Economics of innovations for digital railways. Experience in the UK // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – T. 5. – №. 3. – Pp. 79-99.

References

1. Anikin B. A., Barkova N. YU. Metodicheskie rekomendatsii po upravleniyu tsepyami postavok v industrii mody [*Methodical recommendations about management of chains of deliveries to the fashion industries*], Vestnik universiteta, 2017, I. 1, pp. 140-143.
2. Barkova N. Yu. Massovaya kastomizatsiya v industrii mody [*Mass customization in the fashion industry*], Vestnik universiteta, 2018, I. 5, pp. 85-90.
3. Larin O. N., Kupriyanovskii V. P. Voprosy transformatsii rynka transportno-logisticheskikh uslug v usloviyakh tsifrovizatsii [*Issues of transformation of the market of transport and logistic services in the conditions of digitalization*], International Journal of Open Information Technologies, 2018, pp. 92-107.
4. Kupriyanovskii V. P., Evtushenko S. N., Dunaev O. N., Bubnova G. V., Drozhzhinov V. I., Namiot D. E., Sinyagov S. A. Pravitel'stvo, promyshlennost', logistika, innovatsii i intellektual'naya mobil'nost' v tsifrovoi ekonomike [*The government, the industry, logistics, innovations and intellectual mobility in digital economy*], Sovremennye informatsionnye tekhnologii i IT obrazovanie [*Modern informational technologies and IT education*], 2017, I. 3, pp. 51-58.
5. A Roadmap for US Robotics. From Internet to Robotics 2016 Edition, Computing Community Consortium, 2016, 107 p. Available at: https://cra.org/ccc/wp-content/uploads/sites/2/2016/11/roadmap3-final-rs-1.pdf (accessed 19.02.2019).
6. Kupriyanovskii V. Industries transformation in the digital economy – the ecosystem and life cycle, International Journal of Open Information Technologies, 2017, T. 5, I. 1, pp. 34-49.
7. Kupriyanovskii V. P. Economics of innovations for digital railways. Experience in the UK, International Journal of Open Information Technologies, 2017, T. 5, I. 3, pp. 79-99.

УДК 37.07 JEL I23 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-11-17*

Горяева Ирина Альбертовна
канд. экон. наук, Чайковский филиал ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Чайковский
e-mail: *irina_goruaeva@mail.ru*

СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Аннотация. *Представлены результаты исследования заинтересованных сторон в разрезе функционирования образовательной организации, реализующей программы высшего образования, с учетом современных тенденций в обществе и его закономерностей. На основе подхода стейкхолдер-менеджмента проведена оценка целевых ориентиров каждого из участников, прямо или косвенно причастных к образовательной организации для достижения ее целей. Спроецирован образ современной образовательной системы организации и стратегической перспективы для реформирования образовательной деятельности Чайковского филиала Пермского национального исследовательского политехнического университета, показана его зависимость относительно отмеченных в исследовании заинтересованных групп.*

Ключевые слова: *стейкхолдер-менеджмент, внешние стейкхолдеры, внутренние стейкхолдеры, заинтересованные группы, образ образовательной системы, развитие образовательной организации.*

Goryaeva Irina
Candidate of Economic Sciences, Chaikovskii branch of the Perm National Research Polytechnic University, Chaikovskii
e-mail: *irina_goruaeva@mail.ru*

STAKEHOLDER MANAGEMENT AS A FACTOR OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION DEVELOPMENT

Abstract. *The results of the study of stakeholders in the context of the functioning of the educational organization, implementing higher education programs, have been presented, taking into account current trends in society and its laws. On the basis of the stakeholder management approach, the evaluation of the targets of each of the participants, directly or indirectly involved in the educational organization to achieve its goals, has been conducted. The image of modern educational system of the organization and strategic prospect for reforming of educational activity of Chaikovskii branch of the Perm National Research Polytechnic University has been projected, its dependence concerning the interested groups noted in research has been shown.*

Keywords: *stakeholder management, external stakeholders, internal stakeholders, interest groups, image of educational system, development of educational organization.*

В условиях интенсивного реформирования системы образования Российской Федерации, организации все чаще начинают сталкиваться с необходимостью ведения конкурентоспособной политики на рынке образовательных услуг [5]. При этом реализация стратегий и программ развития образовательных организаций предполагает активное взаимодействие с многочисленными организациями, группами и индивидами, а также учет их разнообразных интересов и требований.

Формирование и совместное использование актуальных ценностей с каждой заинтересованной целевой группой, причем с ориентацией на долгосрочные партнерские отношения, легли в основу теории стейкхолдеров Э. Фримана, с точки зрения которого стейкхолдер – это группа или индивидуум, который может оказать влияние на достижение организацией своих целей или на работу организации в целом [6].

Отечественная практика управленческой деятельности в образовании за почти 30-летний период реформ и преобразований открыто показала свою гибкость, релевантность, ориентацию на результат, но проблема взаимоотношений с заинтересованными сторонами по-прежнему актуальна, так как каждая из них имеет прямое, либо косвенное влияние. Основной задачей стейкхолдер-менеджмента является создание таких условий, при которых образовательная организация высшего образования могла бы успешно и стабильно развиваться на благо государства, при этом максимально сокращая стратегические неожиданности.

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

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

Процесс управления образовательной организацией на основе концепции стейкхолдеров, как правило, реализуется через систему последовательных этапов, исследование которых проведено на материалах Чайковского филиала ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет» (далее – ФГБОУ ВО «ПНИПУ»).

Первый этап управления – идентификация групп стейкхолдеров. Несмотря на достаточную изученность концепции управления с позиции заинтересованных сторон и в зарубежной, и в отечественной науке, проблема идентификации стейкхолдеров в отраслевой сфере еще не разрешена. При этом стейкхолдер-менеджмент определяет проблему идентификации стейкхолдеров образовательной организации как наименее изученную.

Рассмотрим, как идентифицируют стейкхолдеров российские ученые.

Так В. А. Нагорнов и О. В. Перфильева выделяют следующие группы стейкхолдеров:

– органы власти субъекта;
– образовательные организации субъекта;
– промышленные предприятия;
– представители бизнеса;
– институты гражданского общества [5].

По мнению В. М. Саввинова и В. Н. Стрекалловского, стейкхолдеры могут быть внешние и внутренние.

К внешним стейкхолдерам они относят:

– государство (нормативно-правовое регулирование, цифры приема);
– органы власти и самоуправления региона и муниципалитета;
– работодатели;
– абитуриенты и их родители;
– образовательные организации;
– общественные организации, заинтересованные в социальном партнерстве

К внутренним:

– обучающиеся и их родители;
– научно-педагогические работники;
– административно-управленческий аппарат образовательной организации [5].

Исходя из вышесказанного, выделим группы стейкхолдеров для Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ»:

– государство;
– органы исполнительной власти Пермского края;
– головной вуз – ФГБОУ ВО «ПНИПУ»;
– коммерческие субъекты хозяйствования;
– бюджетные субъекты хозяйствования;
– образовательные организации Чайковского муниципального района;
– научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации;
– научно-педагогические работники;
– административно-управленческий аппарат образовательной организации;
– студенты всех форм обучения;
– абитуриенты и их родители.

Следует отметить, что количество групп стейкхолдеров для типичного представителя высшей школы может быть не менее 10.

Второй этап управления – сбор актуальной информации. Данный этап характеризуется фиксацией ожиданий и интересов каждой группы стейкхолдеров в отношении образовательной организации.

В таблице 1 отражены интересы и требования стейкхолдеров для достижения целей функционирования Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ», выявленные в результате проведенного исследования.

Данные таблицы 1 показывают, что у каждой группы стейкхолдеров абсолютно разные интересы и требования, которые, как кажется на первый взгляд, просто невозможно объединить для единого целевого достижения.

Таблица 1

Интересы и требования стейкхолдеров Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ»

Заинтересованная группа	Интересы и требования
Государство	– нормативно-правовое регулирование деятельности вуза; – заказ на подготовку бакалавров на бюджетной основе; – сокращение неэффективных вузов; – поддержка молодых ученых
Органы исполнительной власти Пермского края	– исполнение регионального заказа; – договорные отношения; – поддержка регионального рынка труда; – ликвидация дискриминации образования
Головной вуз – ФГБОУ ВО «ПНИПУ»	– решение поставленной задачи; – стабильность и лидерство учреждения; – формирование интеллектуального капитала; – опережающее наукоемкое образование; – готовность и оперативность к изменениям
Коммерческие субъекты хозяйствования	– компетентные специалисты; – инновационный подход
Бюджетные субъекты хозяйствования	– альтернатива к поиску сотрудников; – профессиональные программы и курсы
Образовательные учреждения Чайковского муниципального района	– социальная кооперация; – научно-студенческое движение
Научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации	– партнерство; – повышение лояльности к вузам
Научно-педагогические работники	– репутация организации; – компетентность научно-педагогических работников; – достойная оплата труда; – дифференциация мотивации на справедливой основе; – реализация научно-творческих проектов; – взаимное уважение и признание
Административно-управленческий аппарат образовательной организации	– контроль и мониторинг; – хозяйственная самостоятельность; – исполнительность
Студенты всех форм обучения	– повышение качества образования; – создание инфраструктуры учреждения; – наличие активных коммуникаций с научно-педагогическими работниками; – взаимное уважение с научно-педагогическими работниками
Абитуриенты и их родители	– многовариантность направлений и профилей; – доступность образовательных услуг; – альтернативные условия приема; – признание достижений и наград; – социальное обеспечение; – безопасность и гарантии

Составлено автором по материалам исследования

Тем не менее, согласно третьему этапу управления, определены слабые и сильные позиции в работе с группами стейкхолдеров в рамках Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ» (см. табл. 2). «Образ образовательной системы» на данном этапе ее функционирования представляет собой некую контрактно-целевую форму, характеризующуюся острой конкуренцией при прочих равных условиях для всех желающих к поступлению в вузы. При внедрении стейкхолер-менеджмента «образ образовательной системы» переходит на альтернативную форму, при которой формируются условия постепенного перехода с одной ступени образования на другую

не просто на основе полученных знаний, а исходя из собственного практического опыта исследований. Тем не менее, зависимость от приоритетных направлений образования в стране и выполнение положений головного университета не позволяют Чайковскому филиалу ФГБОУ ВО «ПНИПУ» в полной мере удовлетворить потребности не только молодого поколения города, но и увязать научно-производственные интересы в содружестве с наукой, бизнесом и муниципальными органами власти, что и разрывает цепочку созидания и развития.

Таблица 2

Ориентиры в работе с группами стейкхолдеров Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ»

Заинтересованная группа	Цель в настоящее время	Цель будущего взаимодействия
Государство	Минимизировать	Оптимизировать
Органы исполнительной власти Пермского края	Решать	Созидать
Головной ВУЗ – ФГБОУ ВО ПНИПУ	Выживать	Развивать
Коммерческие субъекты хозяйствования	Приспособление	Видение
Бюджетные субъекты хозяйствования	Посредничество	Инициатива
Образовательные учреждения Чайковского муниципального района	Профессионализм	Энтузиазм
Научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации	Типизация	Инновация
Научно-педагогические работники	Исполнять	Вдохновлять
Административно-управленческий аппарат образовательной организации	Воздействовать	Содействовать
Студенты всех форм обучения	Постигать	Достигать
Абитуриенты и их родители	Привлекать	Вовлекать
«Образ образовательной системы»	Контрактно-целевой	Альтернативный

Составлено автором по материалам исследования

Более того, ученые всего мира на протяжении многих тысячелетий открыто заявляют о том, что фундаментальные и прикладные исследования не могут быть оторваны друг от друга. Процитируем некоторых из них.

«Образование не дает ростков в душе, если оно не проникает до значительной глубины», – Протагор (V в. до н. э.) [7].

«Образование вещь превосходная, но хорошо бы иногда помнить, что ничему из того, что следовало бы знать, научить нельзя», – О. Уайльд [7].

«Образование – это когда вы читаете напечатанное мелким шрифтом, а опыт – то, что вы получаете, если не прочитали», – П. Сигер [7].

«Образование – это самое эффективное средство, с помощью которого государство формирует людей по своему подобию», – М. Хальбфакс [1, с. 97].

«Образование – это слишком серьезное дело, чтобы его можно было доверить только политикам, чиновникам и юристам», – А. Абрамов [2].

Таким образом, в результате внедрения технологии стейкхолдер-менеджмента Чайковский фиал ФГБОУ ВО «ПНИПУ» должен перейти на новую ступень генерирования инициатив, а также аккумулирования научно-технического потенциала Чайковского муниципального района. Это повысит его социальную ответственность, а самое главное изменит интересы и требования стейкхолдеров в решении его долгосрочных задач развития.

Следовательно, для достижения целей функционирования технологии стейкхолдер-менеджмента в рамках деятельности Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ» необходимо проведение четвертого этапа исследования, который позволит выявить основные пути его развития в будущих периодах относительно стратегических приоритетов развития той территории, на которой он расположен.

Город Чайковский Пермского края – значимый промышленный, административный и культурно-спортивный очаг региона, экономику которого определяет: энергетика, нефтехимическая, легкая, пищевая промышленность и строительство, при этом он является одной из четырех территорий края, для которой характерно прибытие молодежи в первую очередь для получения именно среднего профессионального и высшего образования.

Чайковский муниципальный район является территорией повышенного внимания региональной власти. Среди ключевых направлений развития Чайковского муниципального района можно выделить: дополнительное образование и развитие всех форм предпринимательства; инновации и технологии; сельское хозяйство; туризм; строительство; жилищно-коммунальное хозяйство; систему сбора, переработки и утилизации отходов [8].

Реализация этих направлений потребует притока высококвалифицированных работников, способных решать организационно-экономические и производственные задачи. При этом Чайковский филиал ФГБОУ ВО «ПНИПУ» не должен навязывать те программы и группы направлений, которые им освоены десятки лет назад, так как их в первую очередь необходимо максимально скорректировать под новые потребности рынка образования в Чайковском райне. Более того филиалу необходимо создавать такие виды направлений и практические площадки, которые будут востребованы не только у абитуриентов и их родителей, но, прежде всего, у представителей бизнеса, науки и государственных учреждений.

Так как Чайковский филиал ФГБОУ ВО «ПНИПУ» является не самостоятельным субъектом хозяйствования, а филиалом ведущего в Пермском регионе технического университета, добиться полного или частичного реформирования своей образовательной деятельности собственными силами в полной мере невозможно. А для того, чтобы обеспечить рост экономического развития региона благодаря конкурентной силе армии инженеров и экономистов, интересы внешних стейкхолдеров относительно Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ» должны сойтись в единой точке взглядов и реальных желаний.

Следовательно, для развития Чайковского филиала ФГБОУ ВО «ПНИПУ» необходимо создать актуальный инновационный проект, реализацию которого требуется смоделировать в активном взаимоотношении стейкхолдеров, при котором единицей анализа будет выступать не отдельная заинтересованная сторона, а сам инновационный проект.

Одним из вариантов такого проекта могут стать инновационные проекты высшего образования типа «Опорного института» или «Краудсор-проекта», основной целью реализации которых является обновление системы современного образования территории и создания обновленного комплекса образовательных ресурсов [3; 4].

Для составления краткого алгоритма мероприятий при планировании работы со стейкхолдерами в разрезе инновационного проекта можно воспользоваться вариантом В. В. Ильюка [3].

В таблице 3 приведен пример распределения влияния и значимости заинтересованных лиц на результаты проекта.

Таблица 3

Пример распределения силы и долей влияния заинтересованных лиц (по пятибалльной шкале)

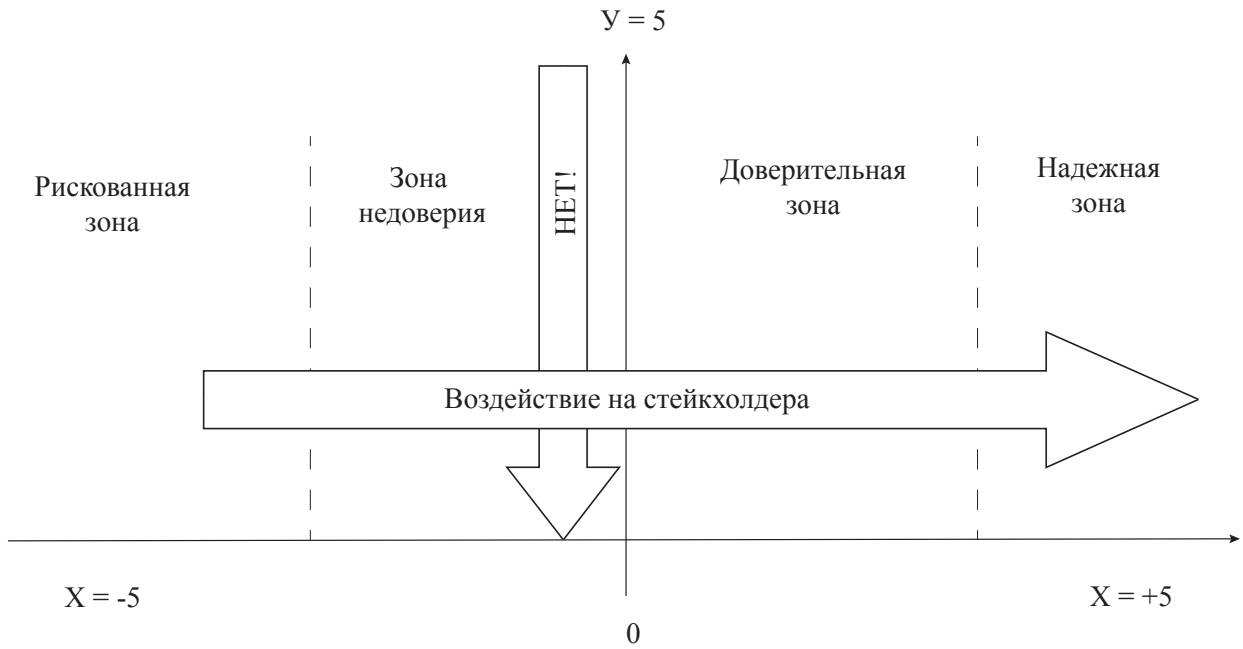
Тип стейкхолдера	Сила поддержки (+x)	Сила противодействия (-x)	Сила влияния стейкхолдера (y)
Государство	2	3	3
Органы исполнительной власти Пермского края	2	2	4
Головной вуз – ФГБОУ ВО «ПНИПУ»	4	0	5
Коммерческие субъекты хозяйствования	0	1	2
Бюджетные субъекты хозяйствования	0	1	2
Образовательные организации Чайковского муниципального района	0	2	4
Научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации	2	0	2

Окончание табл. 3

Тип стейкхолдера	Сила поддержки (+x)	Сила противодействия (-x)	Сила влияния стейкхолдера (y)
Научно-педагогические работники	4	0	4
Административно-управленческий аппарат образовательной организации	5	0	5
Студенты всех форм обучения	1	1	1
Абитуриенты и их родители	1	0	3
Итого	21	10	35

Составлено автором по материалам исследования

Распределение сил и влияния стейкхолдеров по пятибалльной шкале можно представить в виде матрицы «Поддержка – сила влияния» с распределением по зонам риска (рис. 1).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Применение усилий воздействия стейкхолдеров в матрице «Поддержка – сила влияния»

По представленным данным можно сделать вывод о том, что чем больше полномочий в инновационном проекте предоставлено стейкхолдеру, тем больший у него интерес в реализации этого проекта. К примеру, головная организация ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет» планирует увеличить контингент обучающихся и финансирование образовательной организации, поэтому она будет способствовать тому, чтобы с помощью реализации инновационного проекта повысить свой престиж на рынке образовательных услуг в Чайковском районе.

Таким образом, управление системой современного образования, безусловно, является сложным организационным механизмом во всем многообразии его участников, ресурсного обеспечения и методологии. Тем не менее, его совершенствование должно быть направлено на ориентирование взаимодействия всех заинтересованных лиц в разрезе остро назревших в последнее время территориально-социальных потребностей.

Библиографический список

1. 50/50: Опыт словаря нового мышления / Под общ. ред. М. Ферро и Ю. Афанасьева. – М.: Прогресс, 1989. – 560 с.
2. Борисова, Е. А. Противодействие коррупции в рамках обсуждения проекта федерального закона «Об образовании» // Проблемы и перспективы развития образования: материалы Международной научной конференции (Пермь, апрель 2011 г.): Т. 1. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 62-64.
3. Ильюк, В. В. Методологический подход к управлению стейкхолдерами инновационных проектов // Организатор производства. – 2016. – № 4. – С. 38-55.
4. Жижин, К. С. Опорный ВУЗ: проблемы и перспективы // Международный журнал экспериментального образования. – 2017. – № 3-1. – С. 73-73.
5. Патрахин, А. И. Стейкхолдер-менеджмент современной образовательной организации // Молодой ученый. – 2016. – № 22. – С. 184-186.
6. Стейкхолдер-менеджмент: управление заинтересованными группами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.classs.ru/stati/menejment1/steikholder (дата обращения: 11.02.2019).
7. Цитаты об образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://icitata.ru/citaty-ob-obrazovanii/ (дата обращения: 09.02.2019).
8. Ежегодный отчет главы муниципального района – главы администрации Чайковского муниципального района о результатах деятельности главы, деятельности администрации Чайковского муниципального района и иных подведомственных главе органов местного самоуправления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://чайковскийрайон.рф/vlast/glava-munitsipalnogo-rayona/otchet-glavy/ (дата обращения: 13.02.2019).

References

1. 50/50: Opyt slovarya novogo myshleniya; pod obshch. red. M.Ferro i Afanas'eva [*Experience of the dictionary of new thinking; In M. Ferro and Yu. Afanas'ev (ed.)*], M.: Progress, 1989, 560 p.
2. Borisova E. A. Protivodeistvie korruptsii v ramkakh obsuzhdeniya proekta federalnogo zakona «Ob obrazovanii» [*Anti-corruption in the framework of discussion of the draft Federal law «On education»*], Problemy i perspektivy razvitiya obrazovaniya: materialy Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii (Perm', aprel' 2011 g.): T. 1. [*Problems and prospects of education development: proceedings of the International scientific conference (Perm, April 2011): T. 1*], Perm: Merkurii, 2011, pp. 62-64.
3. Il'yuk V. V. Metodologicheskii podkhod k upravleniyu steikkholderami innovatsionnykh proektov [*Methodological approach to management of innovative projects stakeholders*], Organizator proizvodstva [*Production organizer*], 2016, I. 4, pp. 38-55.
4. Zhizhin K. S. Opornyi VUZ: problemy i perspektivy [*Supporting university: problems and prospects*], Mezhdunarodnyi zhurnal eksperimentalnogo obrazovaniya [*International journal of experimental education*], 2017, I. 3-1, pp. 73-73.
5. Patrakhin A. I. Steikkholder-menedzhment sovremennoi obrazovatelnoi organizatsii [*Stakeholder management of a modern educational organization*], Molodoi uchenyi, 2016, I. 22, pp. 184-186.
6. Steikkholder-menedzhment: upravlenie zainteresovannymi gruppami [*Stakeholder management: managing interested groups*]. Available at: http://www.classs.ru/stati/menejment1/steikholder (accessed 11.02.2019).
7. Tsitaty ob obrazovanii [*Quotes about education*]. Available at: https://icitata.ru/citaty-ob-obrazovanii/ (accessed 09.02.2019).
8. Ezhegodnyi otchet glavy munitsipalnogo raiona – glavy administratsii ChMR o rezultatakh deyatelnosti glavy. deyatelnosti administratsii Chaikovskogo munitsipalnogo raiona i inykh podvedomstvennykh glave organov mestnogo samoupravleniya [*Annual report of the head of the municipal district-the head of the administration of the chmr on the results of the head of the administration of the Chaikovsky municipal district and other subordinated to the head of local authorities*]. Available at: http://chaykovskiyrayon.rf/vlast/glava-munitsipalnogo-rayona/otchet-glavy/ (accsseed 13.02.2019).

УДК 005.5;353;354 JEL M38 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-18-22

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

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИБКИХ МЕТОДОВ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. *Метод управления в значительной степени предопределяет способ осуществления управленческой деятельности, а значит и результат (эффект), что представляет особую важность для государственного управления. В статье рассмотрены преимущества и особенности использования гибких методов управления (Agile, Scrum, Kanban, Lean, Six sigma). Обобщен опыт использования гибких методов в государственном управлении в зарубежных странах. Раскрыты отечественная практика и актуальность их использования в государственном управлении в Российской Федерации.*

Ключевые слова: *государственное управление, классические методы управления, гибкие методы управления, проектное управление, Agile.*

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

THE POSSIBILITIES OF USING FLEXIBLE METHODS IN PUBLIC ADMINISTRATION

Abstract *The method of management largely determines the way of management, and hence the result (effect), which is of particular importance for public administration. The advantages and features of flexible methods of management (Agile, Scrum, Kanban, Lean, Six sigma) have been considered. The experience of the use of agile methods in public administration in foreign countries has been summed up. The domestic practices and the relevance of their use in public administration in Russia have been disclosed.*

Keywords: *public administration, classic methods of management, flexible methods of management, project management, Agile.*

Ускорение научно-технического прогресса, в результате которого использование цифровых технологий стало нормой в теории и практике корпоративного управления, ведет к трансформации всех процессов в сфере управления. Особый интерес представляют конкретные решения по выбору методов управления, реализация которых обеспечила достижение значимых эффектов (в том числе решение серьезных проблем). Демонстрируемые частными хозяйствующими субъектами успехи в использовании новых, так называемых гибких методов в условиях доминирования концепции государственного менеджмента ведет к поиску возможностей их непосредственного применения в сфере государственного управления, что сопряжено с рядом теоретических и практических проблем, и делает тему данного исследования актуальной.

Активное использование гибких методов началось в 2001 г., когда был опубликован «Манифест о гибкой разработке программного обеспечения Agile» (англ. Agile Manifesto), кратко отражающего принципы гибкой методологии [11]. Изначально методы Agile были ориентированы на участников проектной деятельности в информационно-технологической (далее – ИТ) сфере как методы разработки программного обеспечения и представляли собой набор рекомендаций, подготовленных руководителями компаний, программистами и консультантами по гибким методам [6]. Гибкие методы определяют через сравнение с классическим водопадным подходом к проектной деятельности. Постулатами гибких методов можно считать следующие:

– люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов;
– работающий продукт важнее исчерпывающей документации;

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

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

– сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта;
– готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану [11].

Интересно, что манифест Agile появился не до, а после формулирования методов и подходов, вошедших в семейство Agile. «Старший» из методов, Kanban, был предложен еще в 1953 г., а самый распространенный – фреймворк Scrum – разработан в 1993 г. Гибкие методы управления представлены такими методами как Agile, Scrum, Lean, Kanban, Six sigma, что вызывает необходимость рассмотрения их подробнее.

Сущность Agile заключается в том, что каждый проект разбивается не на последовательные этапы, а на мини-проекты, которые впоследствии в сумме составят готовый продукт. Одним из дискуссионных вопросов относительно природы Agile является уяснение того, что это – метод управления проектами или семейство методов управления проектами. Agile имеет определенное сходство с классическим подходом к управлению проектами: этапы инициации и планирования осуществляются для всего мега-проекта, а последующая разработка, тестирование, проверки проводятся уже для каждого мини-проекта отдельно. Все это значительно ускоряет процесс выполнения поставленных в проекте задач. Главное достижение Agile – гибкость и адаптивность. Agile отлично подходит к задачам, где очень высока степень неопределенности, существует «открытый конец» (неизвестно точно приживется ли продукт в обществе), поэтому результатами Agile могут быть новые, инновационные и технологичные продукты. Однако, не являясь методом управления проектами, Agile требует индивидуального подхода каждого органа (команды) к разработке своей системы на базе этих ценностей, что может оказаться очень длительным и затратным процессом.

Являясь последователем ценностей Agile и сочетая это с элементами классического подхода, Scrum считается самым гибким и структурированным методом семейства Agile [1]. Scrum предполагает разбивку проекта на части, самые важные из которых первыми отбираются для выполнения в спринте длительностью 2-4 недели). По окончании этого этапа заказчик получает готовую часть продукта, которую может использовать (например, сайт в Интернете: даже если он готов не полностью, им уже можно пользоваться). После выполнения каждой части работы команда аналогичным образом приступает к выполнению следующей.

Метод Scrum предполагает выделение различных субъектов: владелец продукта – представитель заказчика, Scrum мастер – лидер и посредник между командой и окружением, в том числе заказчиком, и команда – основное производительное звено механизма. Структура Scrum состоит из пяти основных процессов: встреча по упорядочиванию бэклога (англ. product backlog процесс аналогичен этапу планирования в классическом управлении), планирование спринта, ежедневные летучие собрания, подведение итогов спринта, ретроспектива спринта.

Основное достоинство Scrum – скорость работы. Метод ориентирован на «быстрые победы, быстрые ошибки и быстрое их исправление» максимально эффективно. Однако это влечет за собой определенные требования к команде проекта: каждый из ее членов должен быть универсальным специалистом и иметь возможность в случае необходимости подменить другого участника команды, команда должна быть состоявшейся и зрелой, поскольку от каждого члена требуется максимальная активность и ответственность. Серьезным ограничением Scrum является масштаб проектов – метод не подходит для таких масштабных проектов, как например, строительство здания.

Среди особенностей метода Lean отсутствие четких границ каждого этапа и возможность параллельного выполнения различных задач (разных этапов), что в итоге повышает гибкость и скорость выполнения проекта. Фактически Lean дополняет Agile потоками операций для того, чтобы каждая из итераций выполнялась одинаково качественно. Lean предполагает чрезмерное внимание к каждой детали проекта, хотя зачастую этого и не требуется, что является большим минусом для крупных проектов. Также, в отличие от Scrum, Lean не задает строгого процесса выполнения работы, что может стать причиной растягивания сроков проекта.

Lean является частично абстрактным методом, но в комбинации с Kanban его очень просто использовать для управления проектами различной сложности. Kanban позволяет оставить задачу неоконченной на одном из этапов, если приоритет разработок изменился. Kanban менее требователен, чем Scrum: отсутствие точных сроков спринтов, регламента ежедневных встреч и т. д. Положительные стороны Kanban – отсутствие точных сроков выполнения каждого этапа. Также, при правильном распределении нагрузки на каждого члена команды и грамотном управлении Kanban позволяет значительно сэкономить ресурсы, делать все точно в срок и не превышать бюджет проекта. Однако, Kanban, как и Scrum, очень требователен к членам команды.

Метод Six sigma основывается на Lean, но больше внимания предполагает уделять стадиям планирования для экономии ресурсов, повышения качества, снижения количества брака. Структура Six sigma состоит из 5 шагов DMEDI: определение (англ. Define), измерение (англ. Measure), исследование (англ. Explore), разработка (англ. Develop), контроль (англ. Control). Six sigma следует реализовывать в трудоемких и крупных проектах, где необходима тщательная проработка каждой детали. С другой стороны, использование данного метода часто порождает путаницу в приоритетах, поскольку, делая ставку на то что «все всегда можно сделать еще лучше» члены команды, зачастую не чувствуют удовлетворенности от завершения проекта.

Проведенное исследование показало, что определенный (и положительный, и отрицательный) опыт использования гибких методов накоплен в банковской сфере: Сбербанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк и другие [2; 3].

Наибольших успехов во внедрении Agile в государственном управлении добились англоязычные страны [7; 8]. В Великобритании существует 18 стандартов управления, в число которых входит использование гибких методов; также приняты требования к ИТ-проектам, которым должны соответствовать разработки. Правительство Великобритании адаптирует Agile для крупных проектов по обслуживанию населения. Половина новых проектов создается по принципам Agile. Так, в Великобритании удалось снизить стоимость проекта на 80 тыс. фунтов стерлингов с 1 млн фунтов стерлингов благодаря следованию принципам Agile [12]. Экономия происходит за счет детального определения требований на первоначальном этапе проекта, когда становится очевидно, что какой-то функционал, прописанный в документации, не нужен. В США внедрение гибких методов началось в 2010 г. с проекта «Страж» в Федеральном бюро расследований (далее – ФБР). Реализация проекта заняла 20 месяцев и составила всего 5 % расходов ведомства. Итогом успешного внедрения Agile стала электронная система управления базами данных в ФБР. Неудачный пример проектной работы с использованием гибких методов – ресурс Healthcare.gov, который создавался для связи базы данных Министерства здравоохранения и социальных служб США с базами данных государственных учреждений и страховых компаний. После первого запуска ресурс не заработал. Команды работали по фреймворку Scrum, благодаря чему завершили весь проект за 3 месяца. Каждая из нанятых подрядных организаций трудилась над своей задачей, а общее планирование осуществлялось по каскадному методу. Автор фреймворка Scrum Дж. Сазерленд видит причины неудачи в отсутствии регулярного тестирования проекта на этапах разработки и в разобщенности коллектива. Грамотное создание проекта по Scrum предполагает, что команду сплачивает не только конечная цель, но и действия на пути к ней [4, с. 33–38]. Подобно Великобритании, США, Австралии, Новой Зеландии и Италии, в июле 2017 г. в Канаде была создана правительственная цифровая служба (англ. Canadian Digital Service), в задачи которой входит предоставление цифровых услуг для департаментов и граждан с применением Agile [9; 10].

В Российской Федерации (далее – РФ) также имеются попытки использования гибких методов в государственном управлении. Так, в апреле 2017 г. при Президиуме Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам появилась подгруппа по применению гибких подходов в государственных проектах, которая планировала проделать большую работу по изучению и совершенствованию нормативно-правовой базы, чтобы устранить барьеры для применения Agile в государственных проектах.

Интересен опыт Управления Пенсионного фонда России в Кировском и Промышленном районах г. Самара. Проектное управление в Пенсионном фонде Самарской области начали внедрять еще в 2015 г. [5]. Руководство управления (Е. Крюнькин) использовало симбиоз классических и гибких подходов. Так, из Scrum взяли инкрементно-итерационный метод, базовые термины и определения, а также артефакты – доску задач, диаграмму сгорания, бэклог продукта и бэклог спринта; из Kanban позаимствовали принцип ограничения количества задач на одного человека, визуализацию производственного потока на доске задач; использовали элементы Lean Six Sigma, включая принцип работы «Быстро и качественно», оптимизацию рабочего пространства и производственных процессов. Всего было реализовано порядка 17 проектов, из которых следует выделить проект БОТиК по созданию Производственной системы и контакт-центра Пенсионного фонда, межведомственный проект по улучшению работы скорой медицинской помощи и проект «Бережливая поликлиника».

Среди преимуществ гибких методов управления следует отметить их большую открытость и восприимчивость к требованиям потребителей, т. к. разработчики и пользователи постоянно взаимодействуют друг с другом. Проект, создаваемый по методу Agile, лучше реагирует на любые изменения государственной политики в процессе разработки, например, на внесение изменений в действующие законы или принятие

новых. Гибкие методы позволяют корректировать проект на любом этапе, есть также возможность вносить изменения после внедрения проекта согласно специальным методикам, предусматривающим изменения политики. Немаловажен такой аспект, как реагирование на технологические изменения, необходимое для адаптации сервисов и мобильных приложений.

Одной из причин внедрения Agile является экономия затрат на создание проекта, меньший риск сбоев, поскольку они выявляются на любом этапе, что проще, нежели пытаться устранить проблему на финальной стадии.

Таким образом, в ходе реализации ряда проектов доказано, что использование гибких методов в государственном управлении не только возможно, но и необходимо. Безусловно, применение гибких методов вызывает необходимость определенной перестройки работы органов управления и организаций: например, обоснование необходимости отпускать подчиненного на часть или даже целый день для участия в работе команды проекта, что представляется одним из наиболее серьезных вызовов для руководителей, ориентированных на традиционные подходы к управлению. Однако при грамотной организации работы команды, при соблюдении принципов Agile, эти сложности с лихвой покрываются достигнутым положительным эффектом от реализации проекта.

Библиографический список

1. Андреева, Р. Н. SCRUM: гибкость в жестких рамках / Р. Н. Андреева, О. Ю. Синяева // Вестник университета. – 2018. – № 2. – С. 13-20.
2. Борисоглебская, Л. Н. Инновационные методы управления персоналом: система Agile – трансформация организации масштаба Сбербанка / Л. Н. Борисоглебская, Е. И. Шикова // Вестник университета. – 2016. – № 12. – С. 139-142.
3. Борисяк, Д. Греф признал неэффективность новой IT-платформы Сбербанка [Электронный ресурс] / Д. Борисяк, П. Кантышев // Ведомости, 17.01.2016. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/01/18/624334-gref-priznal-neeffektivnost-it-platformi-sberbanka (дата обращения: 04.01.2019).
4. Сазерленд, Дж. Scrum. Революционный метод управления проектами / пер. с англ. М. Гескиной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 288 с.
5. Управление проектами в стиле «Самараджайл» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pm.center/company/news/upravlenie-proektami-v-stile-samaradzhayl/ (дата обращения: 04.01.2019).
6. Agile Delivery. How to work in an agile way: principles, tools and governance [Электронный ресурс] // Gov.UK. – Режим доступа: https://www.gov.uk/service-manual/agile-delivery#phases-of-an-agile-project (дата обращения: 04.01.2019).
7. Agile Government: Responding To Citizens' Changing Needs. – Canada's Public Policy Forum, 2015. – 20 p.
8. Agile IT Delivery: Imperatives for Government Success. – Accenture Consulting, 2017. – 34 p.
9. Bicknell, D. Canada launches its own version of GCS [Электронный ресурс] // Government Computing, 19.07.2017. – Режим доступа: http://central-government.governmentcomputing.com/news/canada-launches-its-own-version-of-gds-5875258 (дата обращения: 04.01.2019).
10. Destination 2020 [Электронный ресурс] // Government of Canada Publications, 2014. – Режим доступа: http://publications.gc.ca/collections/collection_2014/bcp-pco/CP22-100-2014-fra.pdf (дата обращения: 04.01.2019).
11. Manifesto for Agile Software Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agilemanifesto.org (дата обращения: 04.01.2019).
12. Scott, A. Agile Government in the UK [Электронный ресурс] // YouTube, 28.06.2016. – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=Ey-iFQ4TT2A&list=PLk8AWaxHcq7tgx0kQJe3OCXc3k3Dv1VO1&index=1 (дата обращения: 04.01.2019).

References

1. Andreeva R. N, Sinyaeva O. YU. SCRUM: gibkost' v zhestkikh ramkakh [*SCRUM: flexibility within a rigid framework*], Vestnik universiteta, 2018, I. 2, pp. 13-20.
2. Borisoglebskaya L. N., Shikova E. I. Innovatsionnye metody upravleniya personalom: sistema Agile – transformatsiya organizatsii masshtaba Sberbanka [*Innovative methods of personnel management: Agile system-the transformation organization scale the Savings bank*], Vestnik universiteta, 2016, I. 12, pp. 139-142.
3. Borisyak D., Kantyshev P. Gref priznal neehffektivnost' novoi IT-platformy Sberbanka [*Gref acknowledged the inefficiency of the new IT platform for the Savings bank*], Vedomosti, 17.01.2016. Available at: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/0 /18/624334-gref-priznal-neeffektivnost-it-platformi-sberbanka (accessed 04.01.2019).

4. Sazerlend Dzh. Scrum. Revolyutsionnyi metod upravleniya proektami [*A revolutionary method of project management*], per. s angl. M. Geskinoi. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2016, 288 p.
5. Upravlenie proektami v stile «Samaradzhail» [*Project management in the style of* «*Samaradzhayl*»]. Available at: https://pm.center/company/news/upravlenie-proektami-v-stile-samaradzhayl/ (accessed 04.01.2019).
6. Agile Delivery. How to work in an agile way: principles, tools and governance. Gov.uk. Available at: https://www.gov.uk/service-manual/agile-delivery#phases-of-an-agile-project (accessed 04.01.2019).
7. Agile Government: Responding To Citizens' Changing Needs. Canada's Public Policy Forum, 2015, 20 p.
8. Agile IT Delivery: Imperatives for Government Success. Accenture Consulting, 2017, 34 p.
9. Bicknell D. Canada launches its own version of GCS. Government Computing, 19.07.2017. Available at: http://central-government.governmentcomputing.com/news/canada-launches-its-own-version-of-gds-5875258 (accessed 04.01.2019).
10. Destination 2020. Government of Canada Publications, 2014. Available at: http://publications.gc.ca/collections/collection_2014/bcp-pco/CP22-100-2014-fra.pdf (accessed 04.01.2019).
11. Manifesto for Agile Software Development. Available at: http://agilemanifesto.org (accessed 04.01.2019).
12. Andrew Scott. Agile Government in the UK. YouTube, 28.06.2016. Available at: https://www.youtube.com/watch?v=Ey-iFQ4T-T2A&list=PLk8AWaxHcq7tgx0kQJe3OCXc3k3Dv1VO1&index=1 (accessed 04.01.2019).

УДК 330.101.3 JEL A10 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-23-29*

Кулигин Василий Дмитриевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *vassily_kuligin@mail.ru*

ИНФОРМАЦИЯ В ОТНОШЕНИЯХ ОБМЕНА

Аннотация. *Представлены аргументы, обосновывающие специфику информации в отношениях обмена. Дана трактовка информации как ценности подлежащих обмену вещей. Рассмотрено содержание идеального, которое несет в себе информацию о ценности. Исследован субъективный момент в ценности, представляющий собой форму, в которую облечена информация. Выделен творческий аспект предпринимательства, связанный со скрытыми и ранее неизвестными перспективами и средствами получения прибыли. Прослежена связь между индивидуальной информацией, действиями акторов рынка и колебаниями цен.*

Ключевые слова: *актор рынка, идеальное, информация, знание, обмен, ценность.*

Kuligin Vasilii
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *vassily_kuligin@mail.ru*

INFORMATION IN RELATIONSHIP OF EXCHANGE

Abstract. *Arguments, justifying the specificity of information in the relations of exchange, have been presented. The interpretation of information, as the values of the things to be exchanged, has been given. The content of the ideal, which carries information about the value, has been considered. A subjective moment in value has been examined, which is the form, in which information has been clothed. The creative aspect of entrepreneurship, which is connected with the hidden and previously unknown perspectives and means of making a profit, has been highlighted. The connection between individual information, actions of market actors and price fluctuations has been traced.*

Keywords: *market actor, ideal, information, knowledge, exchange, value.*

Феномен информации и ее влияние на экономику во многом остается необъясненным, нарушая сложившиеся представления о рыночной эффективности и возможностях экономической политики. Несовершенство информации и связанная с ним несовершенная конкуренция требуют углубленного анализа возможностей традиционной парадигмы на ее наиболее абстрактном уровне.

Рассмотрим отношение между вещью и субъектом. А. Смит рассматривает обмен как средство помощи человеку со стороны своих ближних. Поддержка в данном случае направлена на изменение положения человека, который стремится так или иначе улучшить его. Причем большинство людей, по словам А. Смита, связывают улучшение своего положения с увеличением своего имущества [10], то есть приобретением материальных вещей. При этом люди, пишет О. Бём-Баверк, «ценят материальные блага, желают их, хлопочут из-за них не ради их самих, а ввиду того, что считают их необходимыми для своего собственного благополучия. Очевидно, стало быть, что и ключ к хозяйственным действиям людей следует искать в заботах о благосостоянии, в том значении, какое имеют вещи с точки зрения человеческого благополучия» [1, с. 63]. Забота о собственном благополучии играет, таким образом, роль движущей силы, побуждающей людей к деятельности. Вещи же являются носителями ценности. Что же представляет собой ценность?

Сама по себе, говорит О. Бём-Баверк, «ценность отнюдь не является объективным, внутренним свойством материальных благ, присущим им по природе; точно так же нельзя рассматривать ее как феномен чисто субъективный, коренящийся исключительно в свойствах человеческого организма; напротив, ценность представляет собой результат своеобразного отношения между объектом и субъектом. …я хочу только резче оттенить то громадное и непосредственное значение, какое имеет субъективный момент в ценности…» [1, с. 66–67]. Это означает, что ценность представляет собой результат «отношения между объектом и субъектом», итог их взаимодействия. При этом, как утверждает О. Бём-Баверк, громадное и непосредственное значение «имеет субъективный момент в ценности». В этой формулировке необходимо обратить внимание на два момента.

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

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

Во-первых, ценность – это идеальное, которое выступает «функцией и способом существования» [4, с. 214-215] материальной системы, которая включает в себя взаимодействие общественного человека с вещью. «Идеальное – субъективный образ объективной реальности, т. е. отражение внешнего мира в формах деятельности человека, в формах его сознания и воли» [4, с. 212-213]. Какова же подлинная сущность идеального? Вот что пишет по этому поводу Э. В. Ильенков: «Идеальное», существующее вне головы и вне сознания людей, как совершенно объективная, от их сознания и воли никак не зависящая действительность особого рода, невидимая, неосязаемая, чувственно не воспринимаемая и потому кажущаяся им чем-то лишь «мыслимым», чем-то «сверхчувственным» [4, с. 243]. Отсюда следует, что идеальное – это действительность. Но это действительность особого рода. В этом своем качестве она несет в себе информацию о ценности. «Разнообразие объективной реальности, – пишут И. М. Гуревич и А. Д. Урсул, – отражается сознанием общественного человека, и в этом смысле оно становится отраженным разнообразием, свойством сознания. Информация, таким образом, присуща как материальному, так и идеальному» [3, с. 79]. В то же время, будучи «отраженным разнообразием, свойством сознания», информация не имеет ничего общего с материальной вещью, ее нельзя осязать. По своему характеру она нематериальна, невещественна, и не имеет физической природы. Но со временем она стареет [5]. При этом информация не может существовать сама по себе, без какого-либо носителя. Перечисленные характерные черты делают информацию неуловимым и трудно измеримым ресурсом [12].

Во-вторых, О. Бём-Баверк оттеняет то громадное и непосредственное значение какое, «имеет субъективный момент в ценности». Последний, вероятно, есть ни что иное, как субъективный образ ценности, которая отражается человеком в формах его сознания и воли. «Ценность, – говорит Л. Мизес, – не является имманентной, она не находится внутри предмета. Ценность внутри нас; …она отражается в человеческом поведении» [8, с. 92-93]. Субъективный момент, таким образом, представляет собой форму, в которую облечена информация. Другими словами, субъективность момента заключается в том, что именно субъект является носителем информации. Информация может рассматриваться в качестве результата взаимодействия между объектом и субъектом. «…Ценность материальных благ представляет собой верное отражение наших основных интересов, заключающихся в стремлении к благополучию…» [1, с. 153]. Представляется, что ценность, как отражение основных интересов индивида, связана с получением информации, ее обработкой, оценкой и хранением.

По словам К. Маркса, «идеальное есть не что иное, как материальное, пересаженное в человеческую голову и преобразованное в ней» [6, с. 21]. При этом процесс пересаживания в человеческую голову и преобразования, происходящий в ней, крайне сложен. Сам по себе ход отражения влияет на результат происходящего события и даже определяет его. «Наблюдатель не только наблюдает, он утверждает и задает вопросы, которые должны быть представлены отдельными битами» [2, с. 18]. Одновременно наблюдатель сам является информационной системой. Возможности восприятия им объекта ограничены. Это определяет характер рассмотрения предмета. Между тем от глубины знания последнего во многом зависит правильность формулировки поставленных вопросов и, в конечном счете, верность получаемых ответов и точность их интерпретации.

Стремление улучшить свое положение увеличением своего имущества, равно как и забота о собственном благополучии, непосредственно связанная с оценкой вещей, являются, вероятно, константой поведения человека. Эта константа есть не что иное, как правильность, регулярность, систематичность повторения одного и того же паттерна. «Информацию, – пишет Дж. Глик, – можно рассматривать как порядок, вычлененный из беспорядка» [2, с. 266]. В данном контексте акцент делается именно на той информации, которая фиксирована, заключена в субъективном моменте, то есть вполне определенным субъектом в данном месте и в данное время.

Обмен и информация. Обмен является формой, которая ограничивает сознательную деятельность индивидов. В ситуации двойного обмена, то есть двойного совпадения желаний сторон, товаровладельцы вступают «в соприкосновение между собой» [6, с. 146]. Обмену предшествует субъективная оценка товаровладельцами как своей, так и чужой вещи. В свою очередь, эту оценку дают на основе всей имеющейся в распоряжении субъектов информации. Мотив действующих индивидов сводится к тому, чтобы обменять одно, менее желательное, состояние, на другое, более желательное [8]. Это позволит каждому участнику обмена достичь более высокого уровня удовлетворения своих потребностей по сравнению с тем, каким он мог бы быть до обмена. По словам К. Маркса, «каждый товаровладелец хочет сбыть свой товар лишь в обмен на такие товары, потребительная стоимость которых удовлетворяет его потребности. Постольку обмен

является для него индивидуальным процессом» [6, с. 98]. Однако индивидуальность процесса не ограничивается сказанным. Получаемые в обмен материальные блага должны обладать, с точки зрения благополучия индивида, более значимой субъективной ценностью, чем отдаваемые взамен. Это означает, что каждый из участников обмена в экономически рациональной сделке должен получить выгоду, которая проистекает исключительно из индивидуальных различий в оценке обмениваемых благ [1].

Действительно, разделение труда приводит к тому, что у каждого производителя оказывается избыток своих собственных продуктов и недостаток всех остальных, необходимых для него. Для обоих контрагентов, таким образом, чужие продукты ценны гораздо выше, чем свои собственные. Эта разница в оценках материальных благ, по-видимому, образует связывающую их симметрию в определении ценности. Именно отношение между противоположными определениями ценности делает обмен взаимовыгодным и, следовательно, возможным [1]. Приобретаемые блага, таким образом, будут цениться выше отдаваемых. То, что приносит большее удовлетворение, предпочитается тому, что дает меньшее удовлетворение.

В широком смысле прибыль представляет собой выигрыш, извлекаемый из деятельности. Но для того, чтобы получить ее, индивид должен отказаться от своего исходного состояния, то есть пожертвовать им. Это будет цена, которую индивиду нужно заплатить за то, чтобы обмен состоялся. Ценность этой цены можно трактовать как издержки, понесенные индивидом. Разница между издержками и ценностью более удовлетворительного состояния может быть истолкована как выигрыш, прибыль или чистый доход [8]. Сама выгода в этом простейшем определении является чисто субъективным, психическим явлением, которое нельзя измерить. По-видимому, это означает, что выгода, о которой идет речь, никак не связана с непосредственным высвобождением ресурсов. Тем не менее, оно потенциально уже заложено в решении о совершении обмена. Так, например, в рыночной цене фактора производства отражена приписываемая ему ценность. «Польза, ожидаемая от применения фактора производства (т. е. его вклад в производительность), в рыночной сделке оплачивается в соответствии с полной ценностью» этого фактора [8, с. 249]. Иными словами, в самом акте обмена присутствуют ожидания возможности извлечения дополнительных ресурсов в процессе будущего производства.

Рассмотрим, как установить различие оценок двух рассматриваемых состояний дел. Это различие имеет чисто психический и личностный характер. Оно, по словам Л. Мизеса, не открыто для проекций во внешний мир, то есть, надо полагать, не оставляет никаких материальных следов. Существуют, таким образом, две неодинаковые оценки возможного положения дел. Эти оценки нельзя сообщить или передать другому человеку [8]. Обе они представляют собой идеальное. «Человек, – пишет в связи с этим Э. В. Ильенков, – не может передать другому человеку идеальное как таковое, как чистую форму деятельности» [4, с. 225]. В то же время оба состояния дел вполне могут быть ранжированы и представлены на шкале предпочтений [8]. Обмен становится возможен только в том случае, когда две единицы каких-то благ по-разному расположены на шкалах ценностей двух разных лиц [7]. В данном случае мы имеем дело с двумя неодинаковыми субъективными оценками существующего положения. Каждая из них несет в себе определенную, присущую только им информацию. Отсюда следует, что в основе градуирования шкал или индивидуальных различий в оценке обмениваемых благ лежит информация, которой располагают индивиды здесь и сейчас.

Что же касается передачи социальной информации, то это дело субъективное и неявное. «Непосредственно идеальное, – говорит Э. В. Ильенков, – осуществляется в символе и через символ, т. е. через внешнее, чувственно воспринимаемое, видимое или слышимое тело слова» [4, с. 218]. Но «слова, оказавшиеся на бумаге или камне, – пишет Дж. Глик, – существуют сами по себе» [2, с. 39]. «Письменность, – по его утверждению, – была нужна, чтобы сохранить информацию во времени и пространстве» [2, с. 41]. В то же время эта преобразованная форма, в которую в данном случае облечена информация, позволяет передавать значение и смысловое содержание совокупности символов. Однако адекватность подобной коммуникации наталкивается на ограничение. Последнее связано с потерей части данных. Словами невозможно выразить практическое знание. Любое вроде бы явно сформулированное утверждение оказывается содержательным лишь в той мере, в какой оно интерпретируется в свете предшествующих ему не артикулируемых представлений и знаний [13]. В этом случае информация не излагается в явном виде и передается в крайне урезанной форме. «На деле, – подчеркивает Х. У. де Сото, – субъективно передается и воспринимается только минимальный объем информации, необходимый для координации социального процесса» [13, с. 34].

Информация и предпринимательство. Выше было рассмотрено поведение двух товаровладельцев, которые намерены обменять принадлежащие им продукты. Производство вещей для продолжения обмена становится главным приоритетом товаровладельцев. Оно ставит перед ними сложные задачи, решение которых связано с предпринимательской деятельностью. Это трудная умственная работа, нацеленная «на то, чтобы изменить настоящее и достичь своих целей в будущем…» [13, с. 25]. Трудность заключается в том, что потенциальный предприниматель имеет дело с неопределенными обстоятельствами будущего. Успех или провал его деятельности зависят от точности предвосхищения наступающих событий. Он целиком полагается на свою способность лучше понять условия, которые сложатся на рынке в будущем, чем его конкуренты [8].

В производстве, точно так же, как и в сфере обмена, рыночный агент сопоставляет свои субъективные оценки конечного результата и расходуемого для его получения блага. Акт оценивания, таким образом, одинаково присущ и процессу производства благ, и их обмену. С точки зрения индивида, осуществляющего оценивание, «расчет оправданности затрат материальных ресурсов и труда при конкретном производственном акте полностью тождествен сопоставлению ценностей товара, отдаваемого в ходе обмена, и ценности приобретаемого товара…» [7, с. 32-33]. И обмен, и производство должны быть выгодны. Этот ход рассуждений справедлив по отношению к обоим контрагентам. Оба участника такого обмена выигрывают в полезности, а их взаимосвязь не является отношением эксплуатации [9]. В результате благополучие обоих участников добровольной сделки возрастает.

Однако в реальном процессе производства речь не идет о психических явлениях прибыли и убытка, которые недоступны измерению. И прибыль, и убыток могут быть выражены в определенной сумме денег. Последняя свидетельствует о «социальном явлении, о вкладе индивида в общественные усилия в оценке других членов общества» [8, с. 273]. Прибыль, извлекаемая из процесса производства, выражается в высвобождении ресурсов, то есть создании их некоторого запаса для получения дополнительных доходов. Убыток, напротив, приводит к сокращению имеющихся запасов.

Предприниматель зарабатывает прибыль путем такой комбинации факторов производства, которая адекватна изменяющимся обстоятельствам [8]. В специфических условиях ему приходится постоянно искать новые варианты сочетания и согласования потребляемых ресурсов, добиваясь при этом их высвобождения или экономии. Для этого ему требуются информация, знания. Последние представляют собой идеальный продукт, продукт умственного труда, который производится самим предпринимателем. Это обстоятельство модифицирует весь контекст информации или знаний, которым обладает действующий субъект. «…Предпринимательство, как его понимают экономисты австрийской школы, – пишет Х. У. де Сото, – (т. е. врожденная способность обнаруживать и воспринимать возможности получения прибыли и обдуманно их использовать), эквивалентно знанию, которое по существу является неявным и не артикулируемым» [13, с. 32].

При этом для проявления предпринимательства имеют значение вполне определенные черты информации или знания. К их числу, наряду с другими, Х. У. де Сото относит знание, создаваемое из ничего. Оно обнаруживается благодаря проявлению предпринимательской деятельности [13]. Следует, однако, подчеркнуть, что предприниматель действует в конкурентной среде, в которой каждый стремится узнать что-то важное быстрее других и получить за счет этого дополнительную прибыль. В этой гонке на скорость участнику приходится тратить все больше денег, чтобы не отстать от остальных [11].

В то же время само предпринимательство, как творческий акт, говорит Х. У. де Сото, «ведет к созданию из ничего новой информации или знания. Для ее получения не нужно предварительно обладать какими-либо средствами. Акт творения происходит в голове того, кто первым проявил предпринимательство» [13, с. 33]. Последнее, тем не менее, всегда связано с выбором. Предприниматель, желающий первым обнаружить и использовать возможности получения прибыли, имеет дело с непрерывным потоком разного рода сообщений. Он анализирует и выделяет из него ту часть информации, которая, как ему кажется, имеет чрезвычайно важное значение для ведения именно его бизнеса. «…Когда человек… осознает существование прибыльной возможности, – утверждает Х. У. де Сото, – в его уме возникает новая информация» [13, с. 33]. Эта информация связана с обнаружением скрытых и ранее неизвестных перспектив и средств получения прибыли. На этом автор останавливается, указывая лишь на то, что «творческий аспект предпринимательства воплощен в производстве определенного типа прибыли…» [13, с. 32]. Между тем остается неясным содержание и последствия воплощения творческого аспекта предпринимательства в процессе самого производства.

В то же время, будучи отраженным разнообразием, информация на данной стадии представляет собой не что иное, как идеальное. Последнее существует «как внутренний образ, как потребность, как побуждение и цель человеческой деятельности» [4, с. 216]. Здесь важно подчеркнуть следующее обстоятельство. Для общества в целом имеет значение только та информация, которая получена кем-либо, пусть даже неявным образом, в данном месте, в конкретный момент времени. Она индивидуальна и эксклюзивна. Поэтому такая информация претворяется в жизнь характерным – личным и неповторимым – образом, отражающим попытку предприимчивого человека реализовать какую-то цель или собственное видение мира. Стимулом для него служит то, что в сложившихся условиях только он один обладает уникальной информацией [13].

Последующие действия индивида, продиктованные этой информацией, воспринимаются другими акторами в виде колебания цен. Изменения, происходящие в сознании агентов рынка, побуждают их к проявлению ответной активности и, следовательно, к передаче и распространению информации по всему рынку. Рыночные цены представляют собой, таким образом, чрезвычайно мощную систему коммуникации. Они сообщают огромный объем информации с очень низкими издержками, ставя в известность агентов о происходящих изменениях [13]. При этом цена является «объективной категорией» [4, с. 219]. И, тем не менее, цена – «форма лишь идеальная, существующая лишь в представлении» [6, с. 105]. Благодаря системе цен «передается только самая существенная информация, и только тем, кого это касается» [15, с. 104]. Это делает возможным экономический расчет. Без свободы предпринимательства информация, необходимая каждому для оценки альтернативных решений, не может быть создана в принципе [13].

В зависимости от количества и качества поступающей информации на рынке происходят изменения в условиях обмена. Формируется отличное от прежнего скоординированное и согласованное единое целое. При этом материализация, опредмечивание получившей распространение информационной модели означает переход на более глубокие уровни понимания структуры обмена, выявление новых его элементов, их связей и отношений. Это создает возможность для увеличения объема данных и появления новой информации, нового знания. В этом смысле экономическая система производит «нематериальное знание» [13, с. 40], а сама экономика «считает себя информационной наукой» [2, с. 17].

Рассмотрим идеальное и деятельность. В данном контексте рынок трактуется как стихийный, спонтанный процесс, приводимый в движение рациональным эгоистическим поведением индивидов. С этой точки зрения состояние рынка определяется постоянно изменяющимися субъективными оценками этих индивидов и их действиями, управляемыми этими субъективными оценками [8]. При этом мотивом и движущей силой взаимодействия множества акторов «является энергия предпринимательства, которая непрерывно создает, открывает и передает информацию или знание…» [13, с. 40-41]. Высвобождение этой энергии, таким образом, невозможно без информации или знания, носителем которого является идеальное. «Без идеального образа, – пишет Э. В. Ильенков, – человек вообще не может осуществлять обмен веществ с природой, а индивид не может оперировать вещами, вовлеченными в процесс общественного производства» [4, с. 222]. Он вообще не может быть деятельным субъектом без постоянно возобновляющейся идеализации реальных предметов человеческой жизнедеятельности, без превращения их в идеальное [4]. С сутью этих утверждений, по-видимому, согласны и другие авторы. «Сама эволюция, – подчеркивает Дж. Глик, – включает в себя непрекращающийся обмен информацией между организмом и окружающей средой» [2, с. 17].

В процессе применения полученных знаний на практике предприниматель начинает приспосабливать свою производственную деятельность к изменившимся исходным данным. Это означает одновременное исчерпание и устранение прежних условий и обстоятельств, в которых до этого были обнаружены возможности создания предпринимательских прибылей и убытков [8]. Но всегда ли удается предпринимателю достичь поставленных целей? Если мы исходим из того, что рынок представляет собой открытый, недетерминированный эволюционный процесс, то его важнейшей движущей силой является человеческий выбор. Это означает, что будущая реальность формируется выбором, который еще только предстоит сделать, следовательно, сама реальность не существует независимо от этого выбора [14].

Деятельность предпринимателя, как видно, действительно всегда связана с выбором, который основывается на информации, находящейся в распоряжении предпринимателя. Однако эта информация и ее содержание не являются гарантией ожидаемого высвобождения ресурсов и получения прибыли. «Снова и снова получается так, – пишет Л. фон Мизес, – что деятельность не приводит к достижению

намеченных целей. Иногда полученные результаты … все же дают улучшение по сравнению с предыдущим состоянием дел; в этом случае прибыль также появляется … Но может статься, что деятельность привела к состоянию, менее желаемому, чем то, которое намеревались изменить к лучшему. Тогда разница между оценкой результата и понесенных издержек называется убытком» [8, с. 94]. В случае убытка речь идет о последствиях, которые оказываются изначально совершенно непреднамеренными, или, что то же самое, о серьезных и несомненных ожиданиях определенных результатов, которые в конечном итоге так и не наступают [16]. «На пути от замысла (ex ante) к реализации (ex post) всегда случаются ошибки, но, – считают представители австрийской школы, – свободный рынок устроен так, что ошибки сводятся к минимуму» [9, с. 32]. Обнаружившиеся в результате несогласованности и нарушения координации убытки приводят к появлению новой информации. Она сигнализирует об изменившихся условиях и открывающихся иных возможностях для извлечения прибыли. Возникшая рассогласованность, таким образом, устраняется самой предпринимательской энергией [13]. Глубинная причина этого кроется, по-видимому, в ограниченности имеющегося в распоряжении агентов рынка знания. Накопление дополнительной информации, ее глубокое осмысление позволяют устранить возникающие расхождения между идеальным образом и объективными условиями. В этом смысле любые изменения идеального образа и реальной действительности следует рассматривать как исходный пункт для обретения нового, неизведанного ранее опыта рыночного взаимодействия.

Библиографический список

1. Бём-Баверк, О. фон Избранные труды о ценности, проценте и капитале / О. фон Бём-Баверк; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2009. – 912 с. – (Серия «Антология экономической мысли»).
2. Глик, Дж. Информация. История. Теория. Поток / Дж. Глик; пер с англ. – М.: Изд-во АСТ: CORPUS, 2016. – 576 с.
3. Гуревич, И. М. Информация – всеобщее свойство материи: Характеристики, оценки, ограничения, следствия; изд. 2-е. / И. М. Гуревич, А. Д. Урсул. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. – 312 с.
4. Ильенков, Э. В. Философия и культура / Э. В. Ильенков. – М.: Политиздат, 1991. – 464 с. – (Серия «Мыслители XX века»).
5. Спиридонов, Э. С. и др. Информационная экономика. Монография / Э. С. Спиридонов, М. С. Клыков, М. Д. Рукин, Н. П. Григорьев, Т. И. Балалаева, А. В. Смуров. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 288 с.
6. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. – Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; изд. 2-е). – Т. 23. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. – 920 с.
7. Мизес, Л. фон Теории денег и кредита / Л. фон Мизес; пер. с англ. и нем. изд.; под ред. и с комм. Г. Сапова. – Челябинск: Социум, 2012. – 808 с.
8. Мизес, Л. фон Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. – Челябинск, 2008. – 878 с. – (Серия «Австрийская школа» Вып. 3).
9. Ротбард, М. Власть и рынок: государство и экономика / М. Ротбарт; пер с англ. Б. С. Пинскера; под ред. Г. Сапова. – Челябинск: Социум. – 2010. – 418 с. – (Серия «Австрийская школа» Вып. 22).
10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Серия «Антология экономической мысли»).
11. Стиглиц, Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / С. Джозеф; пер. с англ. В. Лопатка. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
12. Тоффлер, Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с. – (Серия «Philosophy»).
13. Сото, У. Х. де Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Х.У. де Сото; пер. с англ.; под ред. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – VIII + 202 с. – (Серия «Австрийская школа» Вып. 21).
14. Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана; пер с англ. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 520 с.
15. Хайек, Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек; пер. с англ., под ред. Р. И. Капелюшникова. – Челябинск: Социум, 2011. – XXVIII + 394 с. (Серия «Австрийская школа» Вып. 24).
16. Хиршман, А. О. Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа / пер с англ. Д. Узланера. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 200 с.

References

1. Bem-Baverk E. von. Izbrannye trudy o tsennosti, protsente i kapitale [*Selected papers about value, percent and capital*]; per. s angl., M: Eksmo, 2009, 912 p.
2. Glik J. Informatsiya. Istoriya. Teoriya. Potok [*Information: history, theory, stream*], M., 2016, 576 p.
3. Gurevich I. M., Ursul A. D. Informatsiya – vseobshchee svojstvo materii: kharakteristiki, otsenki, ogranicheniya, sledstviya [*Information – general property of matter: characteristics, estimates, restrictions, consequences*], M., 2013, 312 p.
4. Il'enkov E. V. Filosofiya i kul'tura [*Philosophy and culture*], M., 1991, 464 p.- (Mysliteli XX veka)
5. Spiridonov E. S., Klykov M.C., Rukin M. D., Grigor'ev N. P., Balalaeva T. I., Smurov A. V. Informatsionnaya ekonomika Monografiya [*Informational economy. Monography*], M., 2010, 288 p.
6. Marks K., Engels F. Kapital. Kritika politicheskoi ekonomii, T. 1 [*Capital. Criticism of Political Economy. Vol. 1*], Compositsii; izd. 2-e, Vol. 23, M.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoi literatury, 1960, 920 p.
7. Mises L. von. Teorii deneg i kredita [*Theory of Money and Credit*]; per. s angl. i nem. izd.; pod red. i s komm. G. Sapova, Chelyabinsk: Sotsium, 2012, 808 p.
8. Mizes L. von. Chelovecheskaya deyatel'nost': traktat po ekonomicheskoi teorii [*Human action: tractate on economic theory*]; per. s 3-ego ispr. angl. izd., Chelyabinsk, 2008, 878 p. – (Seria «Avstriiskaya shkola» V. 3).
9. Rotbard M. Vlast' i rynok: gosudarstvo i ekonomika [*Power and Market. Government and Economy*], per, s angl. B. S. Pinskera; pod red. G. Sapova, Chelyabinsk: Sotsium, 2010, 418 p. – (Seria «Avstriiskaya shkola» V. 22).
10. Smith A. Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov [*Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*]; per. s angl., M: Eksmo, 2007, 960 p.
11. Stiglits J. Krutoe pike: Amerika i novyi ekonomicheskii poryadok posle global'nogo krizisa [*Steep peak: America and the new economic order after the global crisis*]; per. s angl. V. Lopatka, M: Eksmo, 2011, 512 p.
12. Toffler A., Toffler H. Revolyutsionnoe bogatstvo [*Revolutionary Wealth*], M: AST: AST MOSKVA: PROFIZDAT, 2008, 569 p. – (Seria «Philosophy»).
13. Soto U. J. de. Avstriiskaya ekonomicheskaya shkola: rynok i predprinimatel'skoe tvorchestvo [*Austrian economic school: market and entrepreneurial creativity*]; per. s angl., pod red. A. V. Kuryaeva, Chelyabinsk: Sotsium, 2011, VIII + 202 p. – (Avstriiskaya shkola. V. 21).
14. Filosofiya ekonomiki. Antologiya [*Philosophy of Economics. An Antology*]; per. s angl., pod. red. D. Khausmana, M: izd-vo Instituta Gaidara, 2012, 520 p.
15. Haiek F. A. Individualizm i ekonomicheskii poryadok [*Individualism and Economic Order*]; per. s angl., pod red. R. I. Kapelyushnikova, Chelyabinsk: Sotsium, 2011, XXVIII + 394 p. – (Seria «Avstriiskaya shkola» V. 24).
16. Hirshman A. O. Strasti i interesy: politicheskie argumenty v pol'zu kapitalizma do ego triumfa [*The Passions and the Interests. Political Arguments in Favour of Capitalism before Its Triumph*]; per. s angl. D. Uzlaner, M: izd-vo Instituta Gaidara, 2012, 200 p.

УДК 354 JEL H11 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-30-37

Шедько Юрий Николаевич
д-р экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *ynshedko@mail.ru*

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ – УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *Исследован опыт материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти за рубежом. Установлены возможности адаптации методов и инструментов материального и нематериального стимулирования в России. Рекомендовано повысить качество формальных кадровых процедур и использовать при оплате труда государственных служащих, занятых в проектном управлении, критерий «персональная эффективность». Полученные результаты позволят скорректировать действующий подход к материальному и нематериальному стимулированию участников проектной деятельности в органах исполнительной власти Российской Федерации.*

Ключевые слова: *государственная служба, проектное управление, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, органы государственной власти.*

Shedko Yurii
Doctor of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *ynshedko@mail.ru*

MOTIVATION AND STIMULATION OF CIVIL SERVANTS – PARTICIPANTS IN PROJECT ACTIVITIES

Abstract. *An experience of material and non-material stimulation of participants of project activity in executive authorities abroad has been examined. Possibilities of adaptation of methods and tools of material and non-material stimulation in Russia have been established. It has been recommended to increase the quality of formal personnel procedures and to use the criterion of «personal effectiveness», when paying for civil servants employed in project management. The obtained results will allow adjusting the current approach to material and non-material incentives for project activity participants in the executive authorities of the Russian Federation.*

Keywords: *public service, project management, material incentive, non-material incentive, public authorities.*

Внедрение проектного подхода в органах государственного управления обусловлено необходимостью достижения запланированных целей и задач, определенных Указом Президента Российской Федерации (далее – РФ) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1]. Основной трудностью, возникающей в ходе внедрения проектного управления в органах государственной власти, является вопрос организации материального стимулирования государственных гражданских служащих, занятых проектной деятельностью.

Специфика деятельности государственных структур характеризуется высокой степенью ответственности за качество производимого продукта (услуги), а также низкомобильными процессами организации труда и недостаточно гибкой материальной заинтересованностью служащих. При корректном подходе к развитию и становлению системы мотивации уровень продуктивности государственных гражданских служащих, в том числе и госслужащих – участников проектной деятельности, можно повысить и необходимым образом перенастроить, что в свою очередь приведет к повышению эффективности функционирования органов государственной власти, а также повышению антикоррупционной устойчивости государственного аппарата [9].

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

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

Работа выполнена по результатам и за счет финансирования НИР по государственному заданию «Анализ методов и инструментов материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти на примере передовых стран» рег. № НИОКТР АААА-А18-118052190017-7

Сегодня каждый чиновник имеет свои побудительные причины и цели нахождения на государственной службе, в связи с чем в кадровой политике по мотивации требуется учет разнообразных интересов и потребностей, внутренних (организационной культуры органов власти, использования технологий управления знаниями [4; 6; 11] и внешних факторов (законодательство, состояние экономики, политические кризисы), а также влияния глобализации [10].

В связи с этим крайне важно анализировать зарубежный опыт организации материального и нематериального стимулирования государственных служащих, в том числе, с учетом подходов к нормативно-правовой регламентации данных вопросов и требований эффективного взаимодействия органов власти всех уровней, а также баланса общенациональных, региональных интересов с интересами настоящих и будущих поколений [5; 7].

Реализация подхода «new public management» потребовала создания гибкой и адаптированной к существующим условиям мотивационной системы в оплате труда. В некоторых странах Азии (Сингапур, Китай) качественное повышение материальной мотивации при жестком искоренении коррупции составило основу внедряемой модели организации работы государственных чиновников.

Для стран континентальной Европы успешность создания системы материального стимулирования государственных служащих напрямую зависит от бюджетных возможностей государства. Основой для материального стимулирования выступает оценка показателей, основной характеристикой которых является их доступность для анализа и объективное обоснование. Помимо этого можно отметить и следующие характерные черты:

– реализация пенсионных гарантий возможна через большой стаж работы на государственной службе, сопоставимый по срокам со сроками, определенными для большинства работников – не госслужащих;

– имеет место так называемая «монокарьера», определяющая возможность получения нематериальных льгот и гарантий (социальный пакет госслужащего, стабильность трудоустройства);

– заработная плата рассчитывается исходя из нормативно зафиксированной сетки оплаты труда;

– уровень материальных выплат коррелирует с должностью, стажем работы и табельным рангом работника.

Во Франции, человеческий фактор остается определяющим и вопросы целесообразного стимулирования работы государственных служащих учитываются всегда. Так, любая трансформация государственной системы, пусть даже она формально не касается людей, неизбежно влечет изменения условий труда госслужащих, требующие пересмотр объема компетенций персонала, его функционального содержания. Поэтому любые реорганизации в обязательном порядке сопровождаются введением новых правил материального и нематериального стимулирования государственных служащих.

Государственные служащие Франции распределены по категориям A, B или C. Перемещение по иерархии между категориями приводит к росту оплаты труда и социальных гарантий. Таким образом, стимулирование служащего имеет в основе материальные блага, увеличение которых зависит от продвижения по служебной иерархии.

В практике имеет место коллективное назначение премии, распределение которой осуществляется с учетом ранга и министерства, в котором произведена выплата. Самые крупные по объему премии приходятся на верхний эшелон госслужащих.

Определение бюджета, направляемого на стимулирующие выплаты, осуществляется Министерством финансов, который назначает ведомствам и департаментам фиксированную сумму, зависящую от вида деятельности и количества служащих.

Вместе с тем отмечается, что система материальных поощрений во Франции недостаточно прозрачна, причем и для самих функционеров. Нормативный акт о премировании содержит нормы общего характера и выделяет среди критериев поощрения, в том числе, такие элементы, как манера работы, компетентность в соответствии с занимаемой должностью, эффективность работы.

Среди главных видов нематериального поощрения во Франции необходимо отметить возможность ускоренного повышения в должности, а также награждение почетными наградами. Рабочая неделя государственного служащего, чем по стране и составляет 37 ч. Госслужащие имеют более высокую пенсию, и в целом пенсионный режим представляет собой основную привилегию и материальный стимул. Возраст выхода на пенсию – 60-67 лет и зависит от характера работы служащего (сидячая или активная). Учитывается и период страховых взносов, который для полной пенсии составляет 40-43 года.

Применяемый в Италии подход к стимулированию труда государственных служащих весьма схож с французской моделью. Работа по повышению эффективности и прозрачности мотивации государственных служащих велась с 1990-х гг. Результатом ее стали:

– регламентирование системы стимулирования не только законодательным актом, но и коллективными договорами;

– начисление премий за должность и премий за эффективность работы;

– премирование среднего руководящего звена из расчета 5-10 %, а директора и высшего управленческого звена – 10 -15 %;

– годовая премия за эффективность не менее 20 % от годовой зарплаты;

– правовая регламентация системы материальных выплат осуществляется через коллективный договор (в части общей выделяемой суммы);

– реализация материального стимулирования высших руководящих работников исключительно через индивидуальные «частные контракты»;

– утверждение в каждом местном или центральном административном образовании своей системы оценки эффективности;

– ежегодная процедура анализа эффективности руководства администраций, проводимая создаваемой в начале года комиссией, которая осуществляет постановку целей на год перед высшим руководящим звеном и проводит оценку качества их реализации.

В качестве недостатков сложившейся системы стимулирования труда госслужащих в Италии можно отметить то, что реализация целей не всегда имеет количественный эквивалент, приводящий к субъективизму в оценках; остается недостаточно разработанной система планирования и контроля; некачественная организация работы с профсоюзами приводит к критике с их стороны эффективности внедренных систем оценки. При этом также отмечается, что поощряющие меры за эффективность не являются прозрачными, что снижает их ценность.

Сегодня итальянская администрация ведет работу по унификации системы оценки эффективности и улучшения техники оценки и поощрения труда государственных служащих.

В Испании также не внедрена система, позволяющая оценить эффективность работы госслужащих. Так, каждое министерство разрабатывает и внедряет собственные механизмы. Основой материального стимулирования выступает премия за производительность труда (продуктивность). Ее использование в подавляющем большинстве случаев происходит в центральных администрациях. Стоит также отметить, что премия за продуктивность связана не с эффективностью, а с переработкой.

В ходе исследования выявлены основополагающие принципиальные положения, которые учитываются при использовании системы материального стимулирования государственных гражданских служащих в зарубежных странах:

1) на государственном уровне устанавливаются общие принципы материального стимулирования государственных гражданских служащих с учетом результатов деятельности, функции и показатели/индикаторы деятельности конкретных органов государственной власти, условия премирования их руководителей, заключаются соответствующие срочные контракты. Руководителям органов государственной власти делегируются полномочия организации материального стимулирования государственных гражданских служащих с учетом результатов деятельности, а именно: право определения показателей/индикаторов деятельности структурных подразделений, подведомственных организаций и конкретных служащих и условий их премирования; право самостоятельного определения пропорций распределения части фонда оплаты труда, предназначенного для материального стимулирования по результатам между структурными подразделениями, подведомственными организациями, конкретными служащими; право включения в контракты с руководителями структурных подразделений, конкретными государственными гражданскими служащими, условий и показателей их материального стимулирования по результатам деятельности; право принятия решений о выплате премий с учетом результатов деятельности;

2) уровень премий выступает в качестве реального материального стимула, важного элемента формирования мотивации эффективной профессиональной деятельности государственных гражданских служащих. По опыту зарубежных стран (Франция, Дания) это достигается при условии, когда доля денежного содержания,

используемая в качестве премий по результатам профессиональной деятельности государственных гражданских служащих, составляет менее 20 -25 % их денежного содержания [2; 3].

В таблице 1 приведены основные методы стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти в зарубежных странах, которые можно использовать в РФ при организации проектной деятельности в органах исполнительной власти.

Таблица 1

Основные методы и инструменты материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти за рубежом

Страна	Особенности подхода к организации мотивации госслужащих, занятых в проектной деятельности и т. д.
Великобритания	– использование методик Agile (гибкое управление проектами)
Китай	– обязательное обучение проектному менеджменту госслужащих, занятых в проектном управлении в 4-уровневой системе, где служащий, с учетом его опыта и знаний, может быть сертифицирован как клерк проектного менеджмента, ассистент проектного менеджмента, профессионал проектного менеджмента, старший профессионал проектного менеджмента; – горизонтальная межведомственная и межрегиональная ротация госслужащих, занятых в проектном управлении
Сингапур	– аутсорсинг в проектном управлении; – правительственные программы создания более простых, безопасных и более «умных» рабочих мест для пожилых работников в возрасте 50 лет и старше
Франция	– хорошо налаженное межведомственное взаимодействие
Канада	– использование при построении систем оплаты труда госслужащих, занятых в проектном управлении рейтингов сложности проекта и рискованности проекта
Германия	– используются совместно системы оценки личности работника и системы оценки производительности и при их комбинации смешанные системы
Япония	– ориентация на ценности
США	– особенностью является концепция дифференцированной оплаты за сопоставимую работу

Составлено автором по материалам исследования

Исходя из анализа зарубежного опыта, действующих методик, теоретических и практических основ проектного управления, можно сформулировать основные рекомендации по организации системы стимулирования государственных гражданских служащих – участников проектной деятельности.

1. Используемые коэффициенты, формулы и шкалы оценки работы государственных служащих должны быть просты и понятны всем участникам проектной деятельности, бюрократические аспекты и трудноизмеримые показатели должны быть сведены к минимуму.

2. Организация оплаты труда за участие в проектной деятельности не должна быть привязана к должностному окладу государственного служащего, занимаемой должности, классному чину, стажу работы и времени занятости в проекте. Это предусмотрено в действующей методике, так как в таком случае невозможно посчитать и доказать результат, что порождает множество бюрократических процедур и мало связано с достижением контрольных показателей проекта, то есть, по сути, является сильнейшим демотиватором).

3. В оценке участников проектной деятельности должна учитываться сложность (трудоемкость работы), а не время занятости, как предусмотрено в действующей методике. Оплата участия в проекте по затратам времени имеет ряд существенных недостатков: не мотивирует на достижение результатов; требует сложных

технологий учета и методик оценки потраченного времени; если методики использованы некорректно, происходит увеличение трудозатрат [13].

4. Оплата должна быть организована отдельно от оплаты основной деятельности и в ее основе должна лежать только оценка участия через оценку вклада участника в достижение целей, задач и показателей проекта.

5. Средства на оплату труда участников должны закрепляться на стадии формирования проекта и составления его бюджета. Они должны быть предусмотрены в статье «Проектная премия». Контроль расходования этих средств должно осуществлять, например, Казначейство России или любой другой финансовый государственный орган.

6. Оценка работы участников проектной деятельности и выплата части проектной премии не должна быть привязана к календарному году (сейчас в соответствии с действующей методикой премию выплачивают 4 раза в год по итогам работы за каждый квартал и год – такой порядок выплат является сильнейшим демотиватором). Указанная оценка и выплаты должны быть привязаны исключительно к контрольным точкам реализации проекта, этапам реализации проекта и окончанию проекта [12].

7. Сэкономленные средства по статье «Проектная премия» в силу ряда причин (например, недостижение участниками проектной деятельности показателей, несоблюдение сроков, введение штрафных санкций и т. д.) возвращаются в бюджет РФ и не подлежат перераспределению между другими участниками.

8. Показатели оценки участников проектной деятельности должны быть одинаковы для всех участников, независимо от ролей. Разница должна быть только в том, что руководителя проекта оценивает проектный офис, а всех остальных участников оценивает руководитель проекта [12].

9. Проектная премия, взятая за 100 % по итогам реализации проекта, должна быть распределена следующим образом:

– не менее 70 % размера премии выплачивается только по окончании проекта;
– 20 % – по итогам завершения определенного этапа реализации проекта;
– 10 % – по итогам прохождения промежуточных контрольных точек проекта, если они предусмотрены.

10. Возможно предусмотреть ограничение выплаты размера проектных премий: проектное вознаграждение должно быть не ниже 30 – 50 % в структуре дохода руководителя проекта и не ниже 15 % в доходе участников проектной деятельности. Цель ограничений – примерное определение размера проектной премии в бюджете проекта [15].

11. Рекомендации по подбору показателей оценки участников проекта:

– руководитель проекта – соблюдение сроков, бюджета и качества проекта, работа в команде, взаимодействие с внешней средой;
– участники проектной команды – выполнение задач и достижение показателей в срок и требуемого качества, эффективность взаимодействия в проектной команде.

12. Руководителям проекта премия должна выплачиваться по итогам проекта, если он длится не более года; если более года – по значимым этапам. Всем остальным участникам проекта премия должна выплачиваться по ключевым точкам и этапам, в которых они принимали участие (не менее 60 %) и по итогам проекта (не более 40 %).

13. При формировании системы оценки должно учитываться не более 5-3 показателей, характеризующих результат и эффективность и не надо пытаться учитывать все виды активности участников [14].

14. В органах власти целесообразно создать специальную группу, осуществляющую в течение года мониторинг и контроль за выполнением государственными органами исполнительной власти установленных им целевых показателей деятельности и оценивающую результаты, достигнутые по итогам года. В группу, помимо штатных сотрудников органа исполнительной власти, могут также включаться при необходимости, независимые эксперты – ученые, представители общественных организаций и объединений. При этом возможны два варианта принятия решений о материальном стимулировании конкретных гражданских служащих:

– единоличное, когда решение принимает руководитель органа государственной власти, на основании заключений группы;
– коллегиальное, когда решение принимает коллегия органа государственной власти, на основании заключений группы [8].

В результате анализа практики использования проектно-целевого подхода в органах исполнительной власти установлено, что при этом подходе кадровый менеджмент предполагает большую гибкость при отборе кандидатов на государственную службу. Опыт применения проектно-целевой модели показал, что значителен риск увеличения расходов и численности госаппарата. Это, в частности, обусловлено тем, что внедрение проектно-целевой модели в развивающихся странах с патерналистскими системами ведет к снижению качества управления. В связи с этим рекомендуется повышение качества формальных кадровых процедур и использование при оплате труда государственных служащих, занятых в проектном управлении такого критерия, как персональная эффективность.

Разработанные рекомендации позволят скорректировать используемый подход к материальному и нематериальному стимулированию участников проектной деятельности в органах исполнительной власти РФ на основе анализа методов и инструментов материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти передовых стран.

Значимость проведенной научно-исследовательской работы состоит в определении традиционных и современных принципов, методов и инструментов управления проектной деятельностью в бизнесе и в государственных органах исполнительной власти; установлении на основе сравнительного анализа основных методов и инструментов материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти и в бизнесе в российской и зарубежной практике. Практическую значимость также имеют рекомендации по адаптации в РФ эффективных методов и инструментов материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти на примере передовых стран.

Область применения: основные положения, выводы и рекомендации могут быть применены при совершенствовании методов и инструментов материального и нематериального стимулирования участников проектной деятельности в органах исполнительной власти Российской Федерации. Также результаты данной работы могут быть использованы в учебном процессе при подготовке учебно-методических материалов с целью реализации практико-ориентированного подхода в рамках современных образовательных стандартов.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kremlin.ru/acts/bank/43027 (дата обращения: 09.02.2019).
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / 10-е изд.; пер. с англ. под ред. С. К. Мордвина. – СПб.: Питер, 2017. – 848 с.
3. Красильников, Д. Р. Факторы деформации проектного управления в органах государственной власти (из опыта реализации Государственной политики в современной России) / Д. Р. Красильников, М. Н. Якимова // Ars administrandi. – 2015. – № 2. – С. 36-48.
4. Морковкин, Д. Е. Организационное проектирование системы управления знаниями // Образовательные ресурсы и технологии. – 2013. – № 2 (3). – С. 74-80.
5. Морковкин, Д. Е. Социально-экономические аспекты устойчивого развития экономики территорий // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 1 (7). – С. 4-11.
6. Панина, О. В. Внутренняя среда принятия решений в системе государственного и муниципального управления // Финансы и кредит. – 2004. – № 25 (163). – С. 32-35.
7. Прокофьев, С. Е. и др. Развитие институтов устойчивого развития / С. Е. Прокофьев, И. А. Рождественская, Н. А. Барменкова, И. А. Кабалинский, А. П. Галкин, И. Н. Ильина, А. А. Савельев // Управление устойчивым развитием. – Санкт-Петербург, 2015. – С. 84-110.
8. Сурманидзе, И. Н. и др. К вопросу о законодательстве и служебной практике иностранных государств в сфере нематериального стимулирования государственных служащих романо-германской правовой системы/ И. Н. Сурманидзе, В. В. Куликов, А. Б. Коновалова // Безопасность бизнеса. – 2018. – № 1. – С. 44-51.
9. Шедько, Ю. Н. Антикоррупционная устойчивость государственных и муниципальных служащих в системе устойчивого развития региона // Современные проблемы науки и образования. [*Business security*] – 2014. – № 6. – С. 385.

10. Шедько, Ю. Н. Особенности управления функционированием и развитием региональных социально-экономических систем в условиях глобализации // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 2. – С. 433-437.
11. Шубцова, Л. В. Современные тенденции формирования фонда оплаты труда государственных служащих федеральных органов исполнительной власти // Современные проблемы науки и образования – 2014. – № 6. – С. 445.
12. Bezes, P. Public Sector Reform in France: Views and Experiences from Senior Executives [Электронный ресурс] / P. Bezes, G. Jeannot // Country Report as part of the COCOPS Research Project, May 2013. – Режим доступа: http://www.cocops.eu/wp-content/uploads/2013/06/France_WP3-Country-Report.pdf (дата обращения: 09.02.2019).
13. Peterson, T. M. Motivation: how to increase project team performance [Электронный ресурс] // Project Management Institute. – Режим доступа: https://www.pmi.org/learning/library/motivation-increase-project-team-performance-7234 (дата обращения: 09.02.2019).
14. Project Employee: from Glossary of Terms [Электронный ресурс] // The State of Alaska, Alaska Department of Administration & Alaska Department of Administration, Personnel and Labor Relations. – Режим доступа: https://definedterm.com/project_employee (дата обращения: 09.02.2019).
15. Ways your workplace can be impacting your motivation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://globalnews.ca/news/3767917/6-ways-your-workplace-can-be-impacting-your-motivation/ (дата обращения: 09.02.2019).

References

1. Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federatsii «O natsional'nykh tselyakh i strategicheskikh zadachakh razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2024 goda» ot 07.05.2018 g. № 204 [*President's Decree «On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024» dated on May 07, 2018 № 204*]. Available at: http://kremlin.ru/acts/bank/43027 (accessed 09.02.2019).
2. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [*The practice of human resource management*]; 10-e izd., per. s angl. pod red. S. K. Mordvina. – SPb.: Piter, 2017. – 848 p.
3. Krasil'nikov D. R., Yakimova M. N. Faktory deformatsii proektnogo upravleniya v organakh gosudarstvennoi vlasti (iz opyta realizatsii Gosudarstvennoi politiki v sovremennoi Rossii) [*Factors of deformation of project management in government bodies (from the experience of implementing State Policy in modern Russia)*], Ars administrandi, 2015, I. 2, pp. 36-48.
4. Morkovkin D. E. Organizatsionnoe proektirovanie sistemy upravleniya znaniyami [*Organizational Designing a Knowledge Management System*], Obrazovatel'nye resursy i tekhnologii, 2013, I. 2 (3), pp. 74-80.
5. Morkovkin D. E. Sotsial'no-ekonomicheskie aspekty ustoichivogo razvitiya ekonomiki territorii [*Socio-economic aspects of sustainable development of the economy of territories*], Vestnik Moskovskogo universiteta im. S. Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie, 2014, I. 1 (7), pp. 4-11.
6. Panina O. V. Vnutrennyaya sreda prinyatiya reshenii v sisteme gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya [*Internal decision-making environment in the system of state and municipal administration*], Finansy i kredit [*Finance and credit*], 2004, I. 25 (163), pp. 32–35.
7. Prokof'ev S. E., Rozhdestvenskaya I. A., Barmenkova N. A., Kabalinskii I. A., Galkin A. P., Il'ina I. N., Savel'ev A. A. Razvitie institutov ustoichivogo razvitiya [*Development of institutions for sustainable development*], Upravlenie ustoichivym razvitiem [*Sustainable development management*], Sankt-Peterburg, 2015, pp. 84-110.
8. Surmanidze I. N., Kulikov V. V., Konovalova A. B. K voprosu o zakonodatel'stve i sluzhebnoi praktike inostrannykh gosudarstv v sfere nematerial'nogo stimulirovaniya gosudarstvennykh sluzhashchikh romano-germanskoi pravovoi sistemy [*On the issue of legislation and official practice of foreign countries in the field of non-material incentives for civil servants of the Roman-Germanic legal system*], Bezopasnost' biznesa [*Business security*], 2018, I. 1, pp. 44-51.
9. Shed'ko Yu. N. Antikorruptsionnaya ustoichivost' gosudarstvennykh i munitsipal'nykh sluzhashchikh v sisteme ustoichivogo razvitiya regiona [*Anti-corruption sustainability of state and municipal employees in the system of sustainable development of the region*], Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya [*Modern problems of science and education*], 2014, I. 6, p. 385.
10. Shed'ko Yu. N. Osobennosti upravleniya funktsionirovaniem i razvitiem regional'nykh sotsial'no-ekonomicheskikh sistem v usloviyakh globalizatsii [*Features of the management of the functioning and development of regional socio-economic systems in the context of globalization*], Audit i finansovyi analiz [*Audit and financial analysis*], 2010, I. 2, pp. 433-437.
11. Shubtsova L. V. Sovremennye tendentsii formirovaniya fonda oplaty truda gosudarstvennykh sluzhashchikh federal'nykh organov ispolnitel'noi vlasti [*Current trends in the formation of the wage fund for civil servants of federal executive bodies*], Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya, [*Modern problems of science and education*] 2014, I. 6, pp. 445.

12. Bezes, P., Jeannot G. Public Sector Reform in France: Views and Experiences from Senior Executives, Country Report as part of the COCOPS Research Project, May 2013. Available at: http://www.cocops.eu/wp-content/uploads/2013/06/France_WP3-Country-Report.pdf (accessed 09.02.2019).
13. Peterson, T. M. Motivation: how to increase project team performance, Project Management Institute. Available at: https://www.pmi.org/learning/library/motivation-increase-project-team-performance-7234 (accessed 09.02.2019).
14. Project Employee: from Glossary of Terms, The State of Alaska, Alaska Department of Administration & Alaska Department of Administration, Personnel and Labor Relations. Available at: https://definedterm.com/project_employee (accessed 09.02.2019).
15. Ways your workplace can be impacting your motivation. Available at: https://globalnews.ca/news/3767917/6-ways-your-workplace-can-be-impacting-your-motivation/ (accessed 09.02.2019).

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 332 JEL O14 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-38-43

Дроговоз Павел Анатольевич
д-р экон. наук, ФБГОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана», г. Москва
e-mail: *drogovoz@gmail.com*

Кошкин Михаил Викторович
студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана», г. Москва
e-mail: *mk-koshkin@mail.ru*

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: БЛОКЧЕЙН, ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

Аннотация. *Стремительное развитие современных информационных технологий вносит значительные изменения в работе всех сфер деятельности, особенно в промышленность. В статье проведен анализ технологий, используемых в промышленности. Рассмотрены перспективы развития технологии блокчейн и промышленного интернета и выделены возможные проблемы для их внедрения и развития, такие как: высокая стоимость, безработица, большие расстояния и длительные сроки транспортировки, холодный климат, недостаточное качество картографических сервисов.*

Ключевые слова: *современные информационные технологии в промышленности, блокчейн, интернет вещей, промышленность, цифровизация экономики.*

Drogovoz Pavel
Doctor of Economic Sciences, Bauman Moscow State Technical University, Moscow
e-mail: *drogovoz@gmail.com*

Koshkin Mikhail
Student, Bauman Moscow State Technical University, Moscow
e-mail: *mk-koshkin@mail.ru*

ANALYSIS OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN INDUSTRY: THE BLOCKCHAIN AND THE INTERNET OF THINGS

Abstract. *The rapid development of modern information technologies introduces significant changes in the work of all spheres of activity, especially in industry. The technologies, using in industry have been analyzed in the article. The prospects for the development of the blockchain technology and the industrial Internet were considered and possible problems for their implementation and development have been highlighted, such as: high cost, unemployment, long distances and long transit times, cold climate, insufficient quality of cartographic services.*

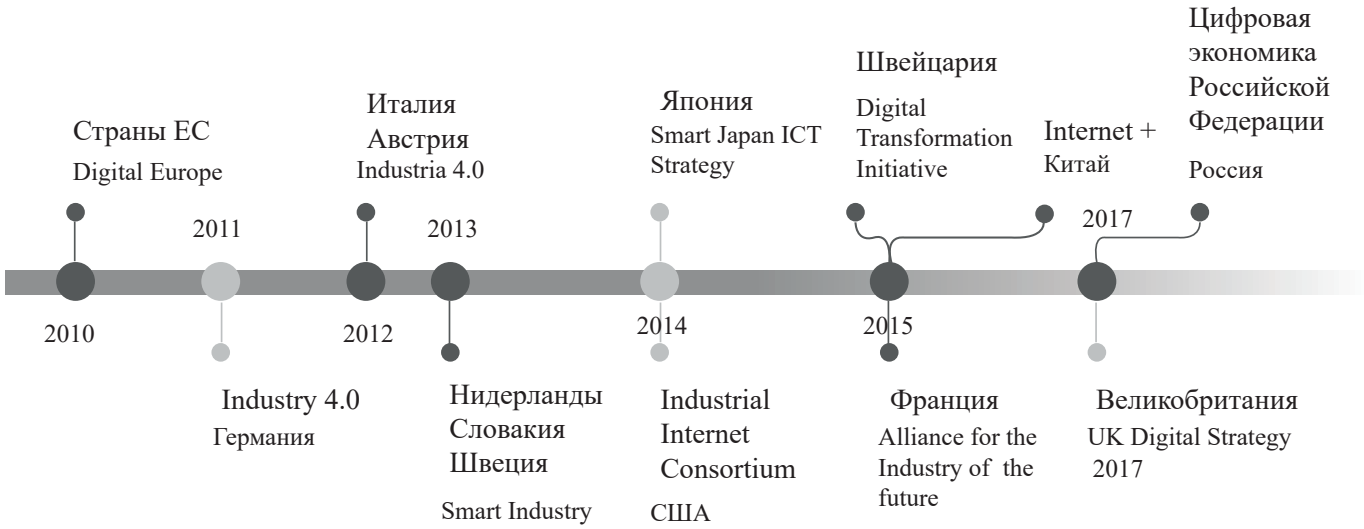
Keywords: *modern information technologies in industry, blockchain, Internet of things, industry, digitalization of the economy.*

Государственные программы и стратегии развития цифровых технологий и/или цифровизации национальных экономик и промышленных отраслей к настоящему времени разработаны и реализуются в десятках различных стран мира, а также и на межгосударственном уровне. Так, только в странах Евросоюза, по официальным данным Еврокомиссии на март 2017 г., насчитывается более 30 национальных и региональных инициатив по промышленной цифровизации, на рисунке 1 представлена временная шкала их внедрения [11]. С 2010 г. странами Европейского союза (далее – ЕС) стали внедрятся государственные программы и стратегии развития цифровых технологий «Цифровая Европа» (англ. Digital Europe), Германия с 2011 г. стала главным идеологом концепции «Industry 4.0».

Интернет вещей (англ. Internet of Things, IoT) – система физических устройств, транспортных средств, бытовой техники и других предметов, встраиваемых в электронику, программное обеспечение, датчики, приводы, которые обеспечивают связь между объектами и обмен данными. Каждая вещь становится однозначно идентифицируемой с помощью встроенной вычислительной системы и способной взаимодействовать в рамках существующей Интернет-инфраструктуры [1].

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

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



Источник: [11]

Рис. 1. Временная шкала внедрения национальных межгосударственных программ по цифровизации экономики

Показатель числа устройств, способных работать в сети, вырос на 31 % с 2016 г. до 8,4 млрд в 2017 г. Эксперты подсчитали, что интернет вещей будет насчитывать около 30 млрд объектов к 2020 г. Предполагается также, что стоимость мирового рынка интернета вещей достигнет 7,1 трлн долл. США в 2020 г. [11].

Интернет вещей позволяет объектам быть воспринятыми дистанционно через существующую сетевую инфраструктуру, создавать возможности для более прямой интеграции физического мира в компьютерных системах, а также повышать эффективность, точность и экономическую выгоду в дополнение к сокращению вмешательства человека. Когда с датчиков и обслуживающих механизмов поступает множество данных, то при их обработке технология становится киберфизической системой, которая включает в себя такие технологии, как интеллектуальные сети, виртуальные электростанции, умные дома, умный транспорт и умные города [4].

Подключение и сбор данных, необходимых для IoT, не должны быть целью, а скорее основой и путями к развитию для более эффективного прогнозирования обслуживания действующих систем и механизмов. Целью интеллектуальных систем технического обслуживания является сокращение непредвиденного времени простоя и повышение производительности, что позволяет сократить общие затраты на техническое обслуживание.

Ожидается, что IoT-устройства будут интегрированы во все виды энергопотребляющих устройств (выключатели, розетки, лампочки, телевизоры и т. д.) для того, чтобы была возможность у компании контролировать потребление энергии при помощи удаленного управления ими через облачный интерфейс. Также IoT-устройства могут использоваться для планирования предварительного запуска устройств (например, удаленно приводя в действие систему отопления, контролируя печи, изменяя условия освещения и др.).

Так же IoT-устройства могут быть интегрированы в экологический мониторинг через приложение в виде датчиков, которые помогают в охране окружающей среды с помощью мониторинга воздуха и качества воды, атмосферных и почвенных условий, а также может использоваться для наблюдения за движениями животного мира и их среды обитания. Мониторинг окружающей атмосферы и земли может предупредить о надвигающемся землетрясении или цунами, что может быть использовано аварийно-спасательными службами для принятия мер (см. рис. 2).

Принцип работы технологии заключается в следующем: первоначально устанавливаются датчики, механизмы, контроллеры на ключевые части оборудования, после чего осуществляется сбор информации, которая впоследствии позволяет компании получать объективные и точные данные о его состоянии. Обработанные данные доставляются во все отделы предприятия, что помогает наладить взаимодействие между сотрудниками разных подразделений для принятия решений [3].

Полученная информация может быть использована для предотвращения внеплановых простоев, поломок оборудования, сокращения внепланового техобслуживания и сбоев в управлении цепочками поставок, тем самым позволяя предприятию функционировать более эффективно.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Индустриальный интернет вещей

При обработке огромного массива неструктурированных данных их фильтрация и адекватная интерпретация является приоритетной задачей для предприятий. В данном контексте особую значимость приобретает корректное представление информации в понятном пользователю виде, для чего сегодня на рынке представлены передовые аналитические платформы, предназначенные для сбора, хранения и анализа данных о технологических процессах и событиях в реальном времени [12].

Внедрение таких технологий дает возможность предприятиям из разных отраслей экономики получить определенные преимущества: увеличить эффективность использования производственных активов за счет сокращения количества незапланированных простоев; снизить затраты на техническое обслуживание, усовершенствуя процедуры прогнозирования и предотвращения поломок оборудования и выявляя неэффективные операции; повысить производительность, увеличить уровень энергоэффективности и сократить эксплуатационные расходы за счет более эффективного использования энергии [5]. Ключевые аспекты развития технологий цифровой экономики и их влияние на трансформацию бизнес-моделей в различных отраслях промышленности рассмотрены в статьях, опубликованных сотрудниками кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана» [2; 6; 7; 8; 9; 10].

Таким образом, можно сказать, что индустриальный интернет вещей представляет собой организационно-технологическую трансформацию производства, базирующуюся на принципах цифровой экономики, позволяющую на уровне управления объединять реальные производственные, транспортные, человеческие, инженерные и иные ресурсы в практически неограниченно масштабируемые программно-управляемые виртуальные пулы ресурсы (англ. shared economy) и предоставлять пользователю не сами устройства, а результаты их использования (функции устройств) за счет реализации сквозных производственных и бизнес-процессов (сквозного инжиниринга) [5].

При этом «облако управления» исполняет весь необходимый функционал (программные алгоритмы обработки данных и управления) как низовых систем управления, так и систем управления уровня предприятия и выше. Другими словами, «облако управления» одновременно выполняет функции универсального средства интеграции и функции исполнения сколь угодно сложных и разнообразных алгоритмов управления.

Блокчейн (цепочка блоков) – это распределенная база данных, у которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу [11].

Блокчейн была изобретена С. Накамото в 2008 г. для использования в криптовалюте биткоин. Биткоин – первая цифровая валюта и Концепция биткойнов стала основой для других приложений [11].

Рассмотрим основные платформы блокчейн. Платформа EmcSSH представляет собой управление ключами. Она позволяет хранить, обрабатывать, защищать и давать доступ определенным пользователем к базе ключей (паролей).

Платформа EmcSSL представляет собой расширение для протокола SSL. Эта платформа хранит цифровые отпечатки отдельных пользователей или целых организаций.

Платформа Emc InfoCard применяет систему визитных карточек (электронных), которые связаны с сертификатами SSL. Главная отличительная черта такой системы в том, что информация, которая хранится в ней, может редактироваться.

EmcTTS является системой, которая позволяет фиксировать время, дату (отпечаток) любых размещенных документов в момент публикации. Эта технология позволяет решать множество вопросов, связанных с подлинностью документа, контракта и патентов.

Система Emc DPO может подтвердить пользователю на основе номеров, характеристик, которые выражены в физическом или интеллектуальном выражении, владение земельных участков, программ, автомобилей и так далее.

Emc Atom – система, позволяющая заключать сделки без участия третьей стороны и посредников. То есть технология позволяет не обращаться к нотариусу, в юридическую контору, банк или другие организации [11].

Таким образом, мы можем выделить 5 укрупненных групп использования блокчейн в промышленности (табл. 1).

Таблица 1

Укрупненные группы блокчейна

Группа	Примечание	Текущий статус
Администрирование сетей	Отвечает за безопасность сетей	Используют немногие организации
Хранение цифровых сертификатов	Отвечает за передачу прав собственности	Существует несколько платформ
Подтверждение прав собственности	Отвечает за защиту сертификатов	Используют многие компаний
Создание системы DNS	Отвечает за конфиденциальность и безопасный доступ к базе данных	Активно используют за рубежом
Идентификация и подтверждение прав доступа	Отвечает за имена доменов	Существуют действующие технологии

Источник: [12]

Блокчейн позволяет из большой базы данных, собранных устройствами интернета вещей, предоставить доступ к определенным данным, которые будут доступны конкретному пользователю. Ни один узел или компьютер не может изменять содержащуюся в базе данных информацию. Каждый узел может только проверить записи. Все эти процессы происходят автоматически, то есть без вмешательства человека.

Блокчейн является децентрализованным в архитектурном отношении, но его узлы логически централизованы, так как он является распределенной сетью, выполняющей запрограммированные действия.

Однако эта технология имеет такие минусы, как высокая стоимость внедрения отдельных решений, особые климатические условия в северных регионах, большие расстояния и длительные сроки перемещения, недостаточное качество картографических сервисов и безработица. Так как Россия располагается на обширной территории земли, то не во всех климатических зонах технологии блокчейн и интернет вещей способны работать, по этой же причине на проработку картографических сервисов требуются колоссальные затраты. Автоматизация некоторых процессов на производстве приводит к сокращению кадров (см. рис. 3).

Подводя итог вышесказанному, можно дать определения инновационным технологиям в промышленности. Блокчейн – распределенная децентрализованная база данных для хранения и передачи информации (все зафиксированные в блокчейн транзакции нельзя стереть или изменить). Промышленный интернет – совокупность подключенных к Интернету объектов, взаимодействующих с пользователями и друг с другом.

Авторами проведен анализ технологий: так, в промышленности используются администрирование сетей, хранение цифровых сертификатов, подтверждение прав собственности, создание системы DNS, идентификация и подтверждение прав доступа.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Проблемы внедрения технологий блокчейн и промышленный интернет

Анализ перспектив развития технологий блокчейн и промышленного интернета показал, что при внедрении предприятиями технологии блокчейн и промышленного интернета появляется возможность получения ими положительных эффектов, таких как увеличение эффективности использования производственных активов, снижение затрат на техническое обслуживание, повышение производительности, увеличение уровня энергоэффективности и сокращение эксплуатационных расходов. Однако присутствуют проблемы, связанные с особенностями экономического развития регионов, занятостью и сокращению кадров, а также климатическими условиями.

Библиографический список

1. Грингард, С. Интернет вещей: Будущее уже здесь // Альпина Паблишер. – 2016. – 332 с.
2. Дроговоз, П. А. Обзор современных методов интеллектуального анализа данных и их применение для принятия управленческих решений / П. А. Дроговоз, А. С. Рассомагин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3. – С. 689-693.
3. Загладин, Н. В. Глобальное информационное общество и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 7. – С. 15-31.
4. Зеленин, Д. В. Новая парадигма управления экономикой: переход к «умным сетям» различного управленческого назначения / Зеленин, Д. В., Логинов Е. Л. // Экономические науки. – 2010. – Т. 70. – № 9. – С. 156-161.
5. Корытникова, Н. В. Интернет как средство производства сетевых коммуникаций в условиях виртуализации общества // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – С. 85-93.
6. Попович, Л. Г. Перспективы цифровизации производства отечественного наукоемкого предприятия / Л. Г. Попович, О. М. Юсуфова, Ю. В. Зимина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12. – С. 691-700.
7. Попович, Л. Г. Развитие концепции подключенного производства и ее реализация на примере группы компаний Bosch / Л. Г. Попович, О. М. Юсуфова, В. А. Шиболденков, Е. А. Абрамова // Экономика и предпринимательство. – 2019. – № 1. – С. 1050-1055.
8. Садовский, Л. И. Система показателей для организационно-экономического анализа производственного предприятия с использованием искусственной нейронной сети / Л. И. Садовский, Л. Г. Попович, В. А. Шиболденков, И. О. Гарина // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 5-6. – С. 543-549.
9. Шиболденков, В. А. Разработка модели оперативного антикризисного управления промышленным предприятием при помощи цифровых финансовых инструментов / В. А. Шиболденков, Л. Г. Попович, И. И. Лукашенко, И. И. Сигорский // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 12. – С. 1243-1247.

10. Юсуфова, О. М. Обзор тенденций мобильной связи и перспектив внедрения сетей пятого поколения (5G) как инфраструктурной основы развития цифровой экономики России / О. М. Юсуфова, О. И. Харлашкина // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 9. – С. 1095-1102.
11. Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/ (дата обращения: 01.02.2019).
12. Swan, M. Blockchain: Blueprint for a New Economy. – O'Reilly Me-dia, Inc., 2015. – 152 p.

References

1. Gringard S.. Internet veshchei: Budushchee uzhe zdes' [*Internet of things: the Future is here*], Al'pina Pablisher, 2016. 332 p.
2. Drogovoz P. A., Rassomagin A. S. Obzor sovremennykh metodov intellektual'nogo analiza dannykh i ikh primenenie dlya prinyatiya upravlencheskikh reshenii [*Review of modern methods of data mining and their application for management decision-making*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2017, I. 3, pp. 689-693.
3. Zagladin N. V. Global'noe informatsionnoe obshchestvo i Rossiya [*Global information society and Russia*], Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [*World economy and international relations*], 2005, I. 7, pp. 15-31.
4. Zelenin D. V., Loginov E. L. Novaya paradigma upravleniya ekonomikoi: perekhod k «umnym setyam» razlichnogo upravlencheskogo naznacheniya [*A new paradigm of economic management: the transition to «smart networks» for various management purposes*], Ekonomicheskie nauki [*Economic sciences*], 2010, Vol. 70, I. 9, pp. 156-161.
5. Korytnikova N. V. Internet kak sredstvo proizvodstva setevykh kommunikatsii v usloviyakh virtualizatsii obshchestva [*The Internet as a means of production of network communications in the conditions of virtualization of society*], Sotsiologicheskie issledovaniya [*Sociological research*], 2007, I. 2, pp. 85-93.
6. Popovich L. G., Yusufova O. M., Zimina Yu. V. Perspektivy tsifrovizatsii proizvodstva otechestvennogo naukoemkogo predpriyatiya [*Prospects of digitalization of production of the domestic science-intensive enterprise*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2017, I. 12, pp. 691-700.
7. Popovich L. G., Yusufova O. M., Shiboldenkov V. A., Abramova E. A. Razvitie kontseptsii podklyuchennogo proizvodstva i ee realizatsiya na primere gruppy kompanii Bosch [*Development of the connected production concept and its implementation on the example of Bosch group*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2019, I. 1, pp. 1050-1055.
8. Sadovskii L. I., Popovich L. G., Shiboldenkov V. A., Garina I. O. Sistema pokazatelei dlya organizatsionno-ekonomicheskogo analiza proizvodstvennogo predpriyatiya s ispol'zovaniem iskusstvennoi neironnoi seti [*System of indicators for organizational and economic analysis of industrial enterprises using artificial neural network*], Audit i finansovyi analiz [*Audit and financial analysis*], 2017, I. 5-6, pp. 543-549.
9. Shiboldenkov V. A., Popovich L. G., Lukashenko I. I., Sigorskii I. I. Razrabotka modeli operativnogo antikrizisnogo upravleniya promyshlennym predpriyatiem pri pomoshchi tsifrovykh finansovykh instrumentov [*Development of a model of operational crisis management of an industrial enterprise with the help of digital financial instruments*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2018, I. 12, pp. 1243-1247.
10. Yusufova O. M., Kharlashkina O. I. Obzor tendentsii mobil'noi svyazi i perspektiv vnedreniya setei pyatogo pokoleniya (5G) kak infrastrukturnoi osnovy razvitiya tsifrovoi ekonomiki Rossii [*Review of mobile communication trends and prospects for the introduction of fifth-generation networks (5G) as an infrastructure basis for the development of the digital economy in Russia*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2018, I. 9, pp. 1095-1102.
11. Analiz mirovogo opyta razvitiya promyshlennosti i podkhodov k tsifrovoi transformatsii promyshlennosti gosudarstv-chlenov Evraziiskogo ekonomicheskogo soyuza [*Analysis of the world experience of industry development and approaches to digital transformation of industry of the member States of the Eurasian economic Union*], Evraziiskaya ekonomicheskaya komissiya [*Eurasian economic commission*]. Available at: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/ (accessed 01.02.2019).
12. Swan M. Blockchain: Blueprint for a New Economy, O'Reilly Me-dia, Inc., 2015, 152 p.

УДК 338.1 JEL M21 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-44-48

Романова Елена Романовна
канд. экон. наук, ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова», г. Якутск
e-mail: *rer_77@mail.ru*

Стельмах Вениамин Сергеевич
соискатель, ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова», г. Якутск
e-mail: *vs-stel@ya.ru*

СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Аннотация. *Фармацевтическая отрасль за последние пятнадцать лет активно развивается как в России, так и за рубежом. При этом экономическое состояние фармацевтических предприятий в регионах неоднородно. В статье представлено практическое продолжение авторского исследования в области антикризисного мониторинга промышленных предприятий: апробация ранее предложенных методических положений, направленных на развитие фармацевтической отрасли на примере отдельного региона. Рассмотрены показатели деятельности фармпредприятий в разрезе федеральных округов, обозначены особенности фармацевтической отрасли Дальневосточного региона. На основе антикризисного мониторинга индикаторов по авторской модели оценки банкротства рассмотрена возможность создания фармацевтического кластера в Республике Саха (Якутия) в целях устойчивого развития предприятия и отрасли в регионе.*

Ключевые слова: *антикризисное управление, антикризисный мониторинг, реструктуризация, промышленный кластер, Якутия, фармацевтическая отрасль, фармацевтические предприятия.*

Romanova Elena
Candidate of Economic Sciences, North-Eastern Federal University, Yakutsk
e-mail: *rer_77@mail.ru*

Stel'makh Veniamin
Postgraduated student, North-Eastern Federal University, Yakutsk
e-mail: *vs-stel@ya.ru*

STRATEGY OF CRISIS MANAGEMENT OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIYA)

Abstract. *Over the past fifteen years, the pharmaceutical industry is actively developing both in Russia and abroad. At the same time, the economic condition of pharmaceutical enterprises in the regions is heterogeneous. A practical continuation of the author's research in the field of anti-crisis monitoring of industrial enterprises has been presented in the article: testing of the previously proposed methodological provisions, aimed at the development of the pharmaceutical industry on the example of a particular region. The indicators of the activity of pharmaceutical enterprises in the context of federal districts have been considered, the features of the pharmaceutical industry of the Far Eastern region have been indicated. On the basis of anti-crisis monitoring of indicators on the author's bankruptcy assessment model, the possibility of creating a pharmaceutical cluster in the Sakha Republic (Yakutia) for the sustainable development of the enterprise and industry in the region has been considered.*

Keywords: *crisis management, crisis monitoring, restructuring, industrial cluster, Yakutiya, pharmaceutical industry, pharmaceutical enterprises.*

Кризисные процессы, происходившие в российской экономике в 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг., показали чувствительность к ним отечественных промышленных предприятий. Так, к примеру, в фармацевтической отрасли снижение рентабельности и ликвидности, рост объема обязательств и замедление роста рынка в целом повышают вероятность разрушения промышленных предприятий как социально-экономических систем, что влечет за собой потери для других экономических субъектов.

Актуальность исследования обусловлена разнообразием факторов кризиса. Определенная часть кризисных процессов не может быть предотвращена, так как причины возникновения иногда не зависят от деятельности субъекта управления. Но в то же время существуют кризисы, основанные на субъективных

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

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

факторах, как следствие, они должны оперативно обнаруживаться с целью их предотвращения и сохранения предприятий, следовательно, необходимо вырабатывать антикризисные программы и мероприятия.

Данная работа является практическим продолжением авторского исследования в области антикризисного мониторинга промышленных предприятий: апробация ранее предложенных методических положений, направленных на развитие фармацевтической отрасли на примере отдельного региона [6; 7]. Задача статьи – формулирование методических и практических рекомендаций по оценке экономического состояния и антикризисного управления фармацевтическими предприятиями. Для принятия эффективных управленческих решений в различных ситуациях и обеспечения выбора необходимой стратегии развития в среде неопределенности и риска необходимо рассмотреть особенности фармацевтической отрасли Дальневосточного региона, провести оценку экономического состояния предприятия и выделить факторы кризиса, предложить мероприятия по выводу предприятия из острого кризиса для дальнейшего устойчивого развития.

Состояние фармацевтической отрасли в Дальневосточном регионе. В 2012 г. президент России декларировал стратегический приоритет страны в XXI в. – ускоренное развитие Дальнего Востока. Данный приоритет подразумевает решение нового класса задач в области региональной политики, экономического регулирования, промышленного развития, технологической модернизации и социальной динамики. Дальневосточный регион, имеющий промышленную и общеэкономическую специализацию, неоднократно показывал способность к адаптации в условиях острых кризисных процессов и макроэкономических шоков [4, с. 10].

Одним из критериев для долговременной эффективности управления такими пространственными преобразованиями является устойчивое и непрерывное развитие промышленных предприятий, обеспечивающееся системой антикризисного мониторинга с учетом использования конкурентных преимуществ, усиления потенциальных возможностей предприятий, отраслей, регионов, предоставляемых естественными, технологическими, ресурсными фундаментальными факторами развития.

Отметим, что в 2017 г. на территории России действовало 527 лицензий на производство фармацевтической продукции, что соответствует 566 производственным площадкам в 71 регионе страны. Из них 69 % производителей имеют лицензию на производство и упаковку готовых лекарственных препаратов (далее – ЛП) и субстанций, а 31 % производят только спиртосодержащие растворы, медицинские газы и прочее. Стоит отметить, что 42 площадки по тем или иным причинам не участвовали в производстве фармацевтической продукции в отчетном периоде. При этом в региональном разрезе динамичность развития отрасли неоднородна [7]. В таблице 1 представлена сводная информация по данным Росстата об экономическом состоянии предприятий по федеральным округам на начало 2018 г. [8].

Около 90 % объемов фармацевтического производства (по активам и прибыли) сконцентрировано в трех федеральных округах: Центральном (далее – ЦФО), Северо-Западном (далее – СЗФО) и Приволжском (далее – ПФО), – из них более половины занимает ЦФО. По численности персонала доля этих округов ниже, что свидетельствует о более высокотехнологичном и автоматизированном производстве. Также у предприятий СЗФО наибольшая рентабельность за счет большого выпуска инновационных препаратов в сравнении с другими округами.

Следует отметить, что фармацевтическое производство представлено в большинстве регионов России. Основная часть предприятий сконцентрирована в европейской части России, где образованы несколько фармацевтических кластеров. На фоне этого фармацевтическое производство в Дальневосточном регионе менее развито. При этом наблюдается высокое значение коэффициента автономии, что свидетельствует о низкой активности привлечения заемных средств. В силу высоких производственных и транспортных издержек рентабельность продаж по Дальневосточному федеральному округу (далее – ДФО) самая низкая среди федеральных округов.

Основными ограничениями в развитии фармацевтической отрасли на Дальнем Востоке являются:

– удаленность региона от основных отечественных производителей сырья и материалов для производства, что повышает логистические издержки в структуре себестоимости;
– малая емкость местного рынка и удаленность от более объемных отечественных рынков сбыта ЛП;
– неразвитая инфраструктура, что затрудняет приток инвестиций в данную отрасль [7].

Таблица 1

Показатели деятельности фармацевтических предприятий по федеральным округам на начало 2018 г.

Округ	Удельный вес округа, %			Рентабельность продаж, %	Коэффициент автономии, %
	по численности персонала	по активам	по прибыли		
ДФО	1,5	0,4	0,3	19,0	73,0
СФО	11,6	5,3	6,4	38,0	58,0
УФО	7,3	2,0	2,5	30,0	61,0
ПФО	19,3	13,4	13,8	26,0	55,0
ЦФО	46,6	66,5	57,3	25,0	57,0
СЗФО	9,7	10,8	18,9	54,0	58,0
СКФО	2,1	0,6	0,3	37,0	27,0
ЮФО	1,9	1,1	0,5	41,0	86,0

Источник: [8]

Наряду с этим фармацевтическая промышленность в Дальневосточном регионе на сегодняшний день представлена несколькими крупными предприятиями: ОАО «Дальхимфарм» в Хабаровском крае, ООО «ИСТ-ФАРМ» в Приморском крае и ГУП «Сахамедпром» РС (Я) в Якутии.

Оценка экономического состояния фармацевтического предприятия с помощью модели банкротства. Для развития промышленных предприятий и соответствующей отрасли региона в целом необходимо проводить антикризисный мониторинг, включающий периодическое наблюдение за ключевыми индикаторами экономического состояния предприятия, оценки критичности отклонений между фактическими значениями и нормативами, выявления причин таких отклонений для принятия управленческих решений в целях устойчивого и непрерывного развития бизнеса [6; 8].

Так как антикризисный мониторинг представляет периодическое наблюдение, то изучение динамики (динамическая оценка) индикаторов мониторинга является необходимым элементом исследования.

Динамическая оценка проводилась на единственном фармацевтическом предприятии Республики Саха (Якутия) ГУП «Сахамедпром» РС (Я) (далее – ГУП «Сахамедпром»). В таблице 2 представлен расчет индикаторов мониторинга (быстрая ликвидность $К_{бл}$, финансовая зависимость $К_{фз}$, валовая рентабельность $К_{вр}$, вероятность банкротства *S*) по авторской модели оценки банкротства фармацевтических предприятий [6].

Таблица 2

Оценка экономического состояния ГУП «Сахамедпром» за отчетный год

Индикатор	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$К_{бл}$	0,04	3,76	4,23	10,66	43,67	6,03	1,28	2,32	0,66	0,41
$К_{фз}$	0,94	0,08	0,14	0,08	0,02	0,05	0,11	0,08	0,15	0,25
$К_{вр}$	-1,23	-1,46	-0,18	0,23	-0,23	-0,79	-2,06	-0,61	-0,77	-2,00
S, %	99,9	19,9	0,1	0,0	0,0	0,0	99,7	12,5	88,6	100

Источник: [8]

Целью создания предприятия является локализация производства инфузионных растворов в Якутии для снижения издержек при транспортировке из других регионов. Предприятие имеет производство с законченным циклом, которое включает этапы, начиная от подготовки сырья, до складов хранения готовой продукции. Отметим, что в целях привлечения инвестиций и совершенствования процесса управления в 2017 г. планировалось вхождение ГУП «Сахамедпром» в план приватизации через преобразование в акционерное общество, но собственником имущества спустя год было принято решение о ликвидации предприятия. Решение о ликвидации принято в связи с наличием роста объема задолженности

и отрицательной рентабельностью производства. Несмотря на отрицательные факторы, предприятие имеет современное оборудование и комплекс недвижимости, соответствующий производственным требованиям.

За счет резкого повышения ликвидности вероятность банкротства с 2010 г. по 2013 г. была сведена к нулю. С 2014 г. падение ликвидности и снижение рентабельности производства привело к резкому росту вероятности банкротства. На наш взгляд, неустойчивая динамика показателей экономического состояния является одной из причин кризисов на промышленных предприятиях, поэтому необходимо не только давать оценку каждому индикатору мониторинга в определенный момент времени, но и сравнивать показатели за аналогичные предшествующие периоды и их колебания. Высокая вероятность банкротства ГУП «Сахамедпром» связана с достаточно низкой рентабельностью ЛП, производство направлено только на выпуск инфузионных растворов. К положительным факторам следует отнести достаточно низкую долю заемного капитала (до 15 %), что свидетельствует о возможности привлечения внешних средств в целях расширения производства для стабилизации экономического состояния.

Выработка стратегии антикризисного управления фармацевтической отрасли в регионе. Также следует добавить, что одним из эффективных антикризисных мероприятий в целях устойчивого развития фармпредприятий является создание фармацевтических, биофармацевтических кластеров. Исследователи экономики Дальнего Востока неоднократно подчеркивали, что привлечение научно-технических организаций, консолидация ресурсных потоков, расширение производственных площадок, развитие сопутствующих объектов инфраструктуры и увеличение номенклатуры выпускаемых препаратов послужит укреплению экономического состояния и непрерывному развитию промышленного предприятия в Дальневосточном регионе и отрасли в целом [1-5].

Нам представляется возможным для сохранения фармацевтического производства и дальнейшего развития отрасли в регионе целесообразно использовать метод замещения активов на рассматриваемом предприятии и создание биофармацевтического кластера в Республике Саха (Якутия).

С одной стороны, одним из преимуществ развития в регионе такого производства является наличие уникальных экологически чистых ресурсов: лекарственные растения, минеральные воды, лечебные грязи, животное сырье. Высокая биологическая активность таких ресурсов обусловлена особенностью якутского климата – продолжительная холодная зима и короткое северное лето. За малый вегетационный период растения успевают накопить полезные вещества, а животные получают полноценное питание, что позволяет им пережить суровую зиму. Успешность обусловлена рядом специфических приспособлений, связанных с изменением поведенческого стереотипа, полноценности кормовой базы, морфологическими особенностями, обеспечивающими поддержание энергетического баланса [3].

Для решения поставленной задачи необходима консолидация имеющихся ресурсов, взаимодействие организаций по следующим направлениям: научно-исследовательское (малые инновационные предприятия), подготовка кадров (ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет им. А. К. Аммосова»), производство (ГУП «Сахамедпром», АО «Таба»), продвижение продукции и поиск инвесторов (ГАУ «Технопарк «Якутия»), организационная поддержка (органы исполнительной власти). Таким образом, кластер должен обеспечить бесперебойный выпуск широкой номенклатуры ЛП и биофармацевтической продукции для удовлетворения потребностей населения региона. Реализация кластерного подхода в антикризисном управлении позволит ускорить процессы разработки, тестирования, продвижения и реализации продукции.

Вследствие этого замещение активов на ГУП «Сахамедпром» будет способствовать объединению основных производственных фондов и оборотного капитала для генерации положительного денежного потока в целях погашения имеющийся кредиторской задолженности, которая послужила фактором ликвидации предприятия.

Отметим, что тесные взаимодействия различных предприятий кластера создадут условия для роста эффективности внедрения инновационных разработок, позволят коммерциализировать биотехнологические проекты и запустить их в производство на территории кластера. Взаимодействие внутри кластера между всеми участниками позволит уменьшить издержки, повысить активность научно-исследовательских разработок, уменьшить сроки выхода на рынок продукции предприятий, и следовательно, ускорит окупаемость проектов [4].

Таким образом, развитие кластерного фармацевтического производства в Республике Саха (Якутия) призвано укрепить состояние отрасли, создать новые рабочие места и решить проблему обеспечения доступными и эффективными препаратами, произведенными в Дальневосточном регионе с применением уникального

местного сырья. В свою очередь применение антикризисного мониторинга создает аналитическую основу для принятия управленческих решений в целях устойчивого и непрерывного развития предприятий, отрасли и региона в целом.

Библиографический список

1. Геращенко, Г. П. и др. Роль территорий опережающего развития Дальнего Востока для расширения сегмента российского экспорта на мировом фармацевтическом рынке / Г. П. Геращенко, В. Ю. Дианова, В. В. Жогличева // Горизонты экономики. – 2016. – № 3 (29). – С. 38-46.
2. Минакир, П. А. Российский Дальний Восток на пути в будущее: научный доклад / под ред. П. А. Минакира. – Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2017. – 395 с.
3. Ноговицын, Р. Р. и др. Основные направления развития высокотехнологичных инновационных биотехнологических производств / В. Е. Борисов, Е. Е. Борисов, Р. Р. Ноговицын, С. Л. Сафронова // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1 (53). – С. 228-231.
4. Ноговицын, Р. Р. и др. Перспективы и стратегическое направление развития биотехнологического комплекса в Республике Саха (Якутия) / В. Е. Борисов, Р. Р. Ноговицын, С. Л. Сафронова // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2 (53). – С. 252-254.
5. Плоткина, А. Р. Процессы переструктуризации российских промышленных предприятий в системе антикризисного управления / А. Р. Плоткина, А. А. Монин // Вестник ХГУЭП. – 2017. – № 1. – С. 34-45.
6. Стельмах, В. С. Моделирование вероятности банкротства в антикризисном мониторинге фармацевтических предприятий // Наука и бизнес: пути развития. – 2017. – № 8 (74). – С. 35-39.
7. Стельмах, В. С. Экономическое состояние фармацевтических предприятий Дальнего Востока [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. – 2017. – № 9. – Режим доступа: http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/4542-2017-09-21-07-34-14 (дата обращения: 15.01.2019).
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения: 17.01.2019).

References

1. Gerashchenko G. P., Dianova V. Y., Zhoglicheva V. V. Rol' territorii operezhayushchego razvitiya Dal'nego Vostoka dlya rasshireniya segmenta rossiiskogo eksporta na mirovom farmatsevticheskom rynke [*The role of the territories of advanced development of the Far East to expand the segment of Russian exports in the global pharmaceutical market*], Gorizonty ekonomiki, 2016, I. 3, pp. 38–46.
2. Minakir P. A. Rossiiskii Dal'nii Vostok na puti v budushchee [*The Russian Far East on the way to the future*], Habarovsk: IEI DVO RAN, 2017, 395p.
3. Borisov V. E., Borisov E. E., Nogovitsyn R. R., Safronova S. L. Osnovnye napravleniya razvitiya vysokotekhnologichnykh innovatsionnykh biotekhnologicheskikh proizvodstv [*Main directions of development of high-tech innovative biotechnological industries*], Problemy sovremennoi ekonomiki [*Problems of modern economy*], 2015, I. 1, pp. 228–231.
4. Borisov V. E., Nogovitsyn R. R., Safronova S. L. Perspektivy i strategicheskoe napravlenie razvitiya biotekhnologicheskogo kompleksa v Respublike Sakha (Yakutiya) [*Prospects and strategic direction of development of the biotechnological complex in the Republic of Sakha (Yakutia)*], Problemy sovremennoi ekonomiki [*Problems of modern economy*], 2015, I. 2, pp. 252–254.
5. Plotkina A. R., Monin A. A. Protsessy perestrukturizatsii rossiiskikh promyshlennykh predpriyatii v sisteme antikrizisnogo upravleniya [*The processes of restructuring Russian industrial enterprises in the system of crisis management*], Vestnik HGUEP, 2017, I. 1, pp. 34–45.
6. Stel'makh V.S. Modelirovanie veroyatnosti bankrotstva v antikrizisnom monitoringe farmatsevticheskikh predpriyatii [*Modeling the probability of bankruptcy in the crisis monitoring of pharmaceutical enterprises*], Nauka i biznes: puti razvitiya [*Science and business: ways of development*], 2018, I. 8, pp. 35–39.
7. Stel'makh V.S. Ekonomicheskoe sostoyanie farmatsevticheskikh predpriyatij Dal'nego Vostoka [*The economic status of pharmaceutical enterprises of the Far East*], Upravlenie ekonomicheskimi sistemami [*Management of economic systems*]. Available at: http://uecs.ru/otraslevaya-ekonomika/item/4542-2017-09-21-07-34-14 (accessed 15.01.2019).
8. Ofitsial'nyi sajt Federal'noi sluzhby gosudarstvennoi statistiki [*Offisial sait of Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru (accessed 17.01.2019).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338 JEL O22 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-49-53

Бондаренко Анна Викторовна
ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *annachem@mail.ru*

СТРУКТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ОТРАСЛИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. *Отражены факторы, сдерживающие конкурентоспособность отечественной продукции отрасли авиационной промышленности на мировом рынке. Введена авторская трактовка понятия «стратегическая эффективность проекта». Помимо коммерческой эффективности системозначимых проектов отрасли авиационной промышленности схематично представлены и дополнительные эффекты от их реализации, наглядно отражающие привлекательность таких проектов для инвесторов и государства. Освещена сущность структурных характеристик стратегической эффективности проекта и перечислены показатели, с помощью которых возможна их оценка с использованием стандартного балльного метода.*

Ключевые слова: *отрасль авиационной промышленности, эффективность, стратегическая эффективность, проект реализации производства воздушного судна, воздушное судно.*

Bondarenko Anna
Senior lecturer, Moscow Aviation Institute (National Research University), Moscow
e-mail: *annachem@mail.ru*

STRUCTURAL CHARACTERISTICS OF STRATEGIC EFFICIENCY OF THE AVIATION INDUSTRY PROJECTS

Abstract. *The factors that constrain the competitiveness of domestic products of the aviation industry in the global market have been reflected. The author's interpretation of the concept «strategic efficiency of the project» has been introduced. In addition to the commercial efficiency of systemically important projects of the aviation industry, the additional effects of their implementation have been presented schematically, clearly reflecting the attractiveness of these projects for investors and the state. The essence of the structural characteristics of the strategic effectiveness of the project has been highlighted, and the indicators, by which they can be evaluated using the standard rating method, have been enumerated.*

Keywords: *aviation industry, efficiency, strategic effectiveness, the project of implementation of aircraft production, aircraft.*

Производство воздушного судна (далее – ВС) затрагивает многие отрасли промышленности: металлургический комплекс (Российская Федерация (далее – РФ) занимает первое место по производству никеля, по производству алюминия – второе, стальных труб – третье, стали – четвертое), химический комплекс, радиоэлектронный комплекс и легкую промышленности (100 % хлопкового волокна ввозится из-за рубежа, производство химических волокон и нитей в РФ не превышает 46 % от потребностей предприятий). Изменения в отрасли авиационной промышленности сказываются на смежных отраслях и секторах экономики: двигателестроение, приборостроение, металлообработка, производство конструкционных материалов, радиоэлектроника, станкостроение, химических веществ.

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

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

Промышленные и научные предприятия авиационно-промышленного комплекса РФ расположены на всей территории страны. Конкурентоспособность предприятий отрасли зависит от макроэкономической конъюнктуры: динамики курса рубля, налоговой нагрузки и инфраструктурных ограничений, инвестиционного климата. Так, экономико-политические взаимоотношения на мировом рынке не позволяют авиационным предприятиям, как и прежде, закупать ранее используемые в производстве ВС перспективные композиционные материалы, технологии (при наличии необходимой ресурсной базы) и комплектующие изделия, что простимулировало крупнейшие научные центры и конструкторские бюро РФ (Национальный институт авиационных технологий, Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов, Летно-исследовательский институт имени М. М. Громова, Центральный институт авиационного моторостроения имени П. И. Баранова, Обнинское научно-производственное предприятие «Технология» им. А. Г. Ромашина, Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н. Е. Жуковского) на их разработку и создание на территории страны, чтобы устранить частичные риски срыва договорных сроков производства продукции. Вместе с тем проблемы развития предприятий и их проектов обусловлены и внутренними причинами: низкой инновационной активностью на уровне отдельно взятого предприятия, недостаточно хорошим качеством менеджмента в области реформирования и модернизации. Также на реализацию готовой продукции влияет неполное соответствие международным требованиям отечественных нормативных документов и процедур сертификации авиационных материалов и техники. Улучшить ситуацию в авиастроении возможно за счет совершенствования экономического механизма управления проектными инвестициями, учитывая методологические вопросы оценки эффективности системозначимых проектов, играющих особую роль в производственно-экономической системе отрасли [3].

Летные характеристики ВС, их эксплуатационная технологичность, показатели надежности, безопасности и срок службы оказывают существенное влияние на облик будущего вновь создаваемого продукта. Повышение эффективности воздушных судов обеспечивается значительным усложнением их компонентной структуры и основных систем, требующих применения новых современных высокотехнологичных производственных ресурсов: техники, технологий, трудового потенциала и др. С возрастанием стоимости создания новых авиационных композиционных материалов, технологий и техники исключительную актуальность приобретает технологически и экономически обоснованная необходимость их финансирования и использования при производстве современных ВС [5].

Новое направление в подходе к проблеме оценки эффективности проектов связанно со сложностью привлечения и частыми отказами инвесторов финансировать системно значимые проекты отрасли, которые зачастую бывают на первый взгляд коммерчески неэффективными. На помощь в этом случае приходит государство, беря на себя полное или частичное финансирование таких проектов, запланированных в Программе развития отрасли авиационной промышленности (далее – ОАП). Все доступные на данный момент классические методы оценки проектов (метод чистой приведенной стоимости, метод дисконтированного срока окупаемости инвестиций, метод расчета рентабельности инвестиций) не учитывают фактор территориального производства нового продукта, покупных комплектующих изделий, и тех дополнительных эффектов, которые формируются в процессе реализации проекта (см. рис. 1) [4]. Страна, отрасль и регион должны быть заинтересованы в том, чтобы весь производственный цикл воздушных судов проходил на территории страны, тем самым привлекая в эту сферу экономики инвестиции и развивая смежные отрасли, города и предприятия (чаще всего являющиеся градообразующими).

Разработка и совершенствование расчетных методов оценки эффективности системно значимых проектов ОАП приобретает весомое значение, так как позволяет наглядно показать инвесторам и государству привлекательность данных проектов и значительно уменьшить объем государственных инвестиций.

Дадим определение следующему понятию: стратегическая эффективность проектов – это вероятность повышения ценности проекта за счет налоговой, кадровой, производственно-технологической, сервисной эффективности с целью реализации стратегии развития отрасли. Особое место в оценке стратегической эффективности проектов ОАП занимают ее структурные характеристики, оцениваемые по каждому элементу объекта производства. Именно они в итоге влияют на значение данного коэффициента. В таблице 1 представлены структурные характеристики стратегической эффективности системно значимых проектов ОАП.

организационно-производственная эффективность

– развитие региона;
– совершенствование материально-технической базы производства предприятий кооперации;
– развитие уровня производственного кооперирования с поставщиками, подрядчиками и заказчиками (наращивание связей с поставщиками, подрядчиками и клиентами по всему миру);
– рационализация транспортных потоков за счет создания интегрированной логистической поддержки проектов авиационной промышленности;
– расширение линейки модификаций продукции и повышение ее качества;
– развитие сервисных и гарантийных центров по всему миру;
– развитие топливно-энергетического комплекса РФ и экономики в целом

социально-трудовая эффективность

– привлечение в отрасль высококвалифицированных специалистов, владеющих новыми технологиями производства продукции из современных и перспективных материалов;
– повышение уровня квалификации персонала за счет использования новых современных технологий производства из перспективных материалов и покупных комплектующих изделий;
– развитие научных центров и институтов страны, занимающихся технологиями изготовления современных и перспективных материалов и покупных комплектующих изделий;
– создание дополнительных рабочих мест в рамках реализации проекта;
– развитие социальной и транспортной инфраструктуры, созданной в рамках проекта;
– создание лучших условий для воспроизводства рабочей силы и повышения благосостояния народа;
– развитие региона и повышение мобильности населения;
– обновление парка ВС на территории РФ

финансово-экономическая эффективность

– объем налоговых поступлений в региональные бюджетные и внебюджетные фонды от реализации проекта;
– внедрение программ субсидирования региональных пассажирских перевозок;
– расширение государственных заказов на авиационную продукцию;
– развитие государственной поддержки лизинговых компаний на приобретение авиационной продукции;
– импортозамещение существующего иностранного парка ВС и рост спроса, выручки у коммерческих российских организаций, имеющих в эксплуатации иностранные ВС

коммерческая эффективность

– отражение результатов и последствий реализации проекта

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Эффекты от реализации системно значимых проектов отрасли авиационной промышленности

Таблица 1

Состав структурных характеристик стратегической эффективности по стадиям производства

Стадия производства	Структурная характеристика
Стадия первичного производства и узловой, агрегатной сборки	Уровень развития материального обеспечения
	Уровень развития технологического обеспечения: – уровень развития технологий обработки деталей из различных материалов; – уровень развития технологий производства и сборки узлов, агрегатов
	Уровень развития кадрового обеспечения: – уровень развития качества работы кадров с материалами; – уровень развития качества работы кадров по производству и сборке узлов, агрегатов
	Уровень развития сервисного обслуживания покупных комплектующих изделий ВС
Стадия финальной сборки	Уровень развития кадрового обеспечения финальной сборки ВС
	Уровень развития технологического обеспечения финальной сборки ВС

Составлено автором по материалам исследования

Первая структурная характеристика показывает совокупный уровень развития материального обеспечения каждого элемента объекта производства. Развитие используемых в производстве авиационной техники авиационных материалов способствует прогрессу в создании и совершенствовании летных возможностей современных ВС. На сегодняшний день используют три типа материалов: металл, углепластиковые и стекловолоконные композиционные материалы. Самыми дорогими и влияющими на повышение себестоимости продукции являются композиционные материалы.

Средства технологического оснащения и технологические процессы производства, сборки элементов объекта производства оцениваются качественными и количественными показателями. Качественная характеристика включает в себя показатели оценки средств обеспечения и контроля процесса изготовления, обработки и сборки деталей, узлов, агрегатов (например, уровень технического, методического и программного обеспечения процесса производства), показатели производства заготовок (уровень технологий литейного производства, лазерной и гидроабразивной резки, сварки и другие), механическая обработка поверхностей деталей (наличие станков и уровень технологий механической, лакокрасочной обработки и другие). Количественная характеристика включает в себя показатели материалоемкости, коэффициенты годности, обновления, выбытия активной части основных средств [1].

Уровень развития кадрового обеспечения оценивается качественными и количественными показателями. Качественная характеристика включает в себя показатели оценки потенциала квалификации сотрудников проекта (образование и профессионализм, знания и умения в выполнении ключевых технологических процессов, менеджмент проекта). Количественная характеристика включает в себя показатели оценки потенциала использования условий труда и его организации (коэффициент постоянства кадров, текучести, стабильности и др.), потенциала выполнения плана (коэффициент выполнения плана по уровню производительности труда, по фонду оплаты труда, по уровню себестоимости продукции), обобщающие показатели эффективности (производительность труда и его рентабельность, зарплатоотдача и зарплатоемкость) [2]. Результативность труда напрямую зависит от средств труда, следовательно, уровень развития кадрового обеспечения на всех стадиях необходимо оценивать в комплексе со всеми остальными.

Уровень развития сервисного обслуживания покупных комплектующих изделий и воздушных судов показывает уровень развития послепродажного сервисного обслуживания, низкая категория которого будет напрямую влиять на конкурентоспособность вновь создаваемого товара на мировом рынке, характеризуется такими качественными показателями, как универсальность, наличие аналогов продукции, цены и сроки поставок покупных комплектующих изделий, наличие сети гарантийного обслуживания, электронных каталогов услуг и запасных частей, кол-центров, сертификатов (российских и международных) и др. Все структурные характеристики оцениваются с использованием методики балльного анализа.

Также структурные характеристики можно разделить на четыре категории (рис. 2).

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Категории структурных характеристик

Категория 4 предпочтительнее для проектов отрасли и свидетельствует о том, что вся материально-техническая, кадровая и сервисная база проекта перспективна и современна.

Таким образом считаем, что квалитативный анализ всех структурных характеристик позволит правильно определить коэффициент стратегической эффективности и, следовательно, возможности реализации проекта в рамках запланированной стратегии его реализации. Научно-методологические разработки, позволяющие точно оценить эффективность инвестиционных проектов с различной стороны позволяют принять обоснованное управленческое решение по их реализации от чего зависит успех инвестиционных вложений.

Библиографический список

1. Бондаренко, А. В. Процесс формирования предприятиями авиационной промышленности системы ключевых показателей эффективности / А. В. Бондаренко, А. С. Чижик // Экономика и предпринимательство. – № 9 (98). – 2018. – С. 1111-1117.
2. Бондаренко, А. В. Особенности формирования системы показателей оценки трудового потенциала предприятий авиационной промышленности // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11 (ч. 1) (76-1). – С. 323-328.
3. Игонина, Л. Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л. Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
4. Кучарина, Е. А. Инвестиционный анализ / Е. А. Кучарина. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с. – (Серия «Краткий курс»).
5. Чемерисова, А. В. Вопросы финансового обеспечения предприятий авиационной промышленности с учетом характеристик трудового потенциала // Сборник научных трудов междунар. науч.-практ. конф. «Финансовые решения XXI века: теория и практика». – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. – 2016. – 526 с.

References

1. Bondarenko A. V., Chizhik A. S. Protsess formirovaniya predpriyatiyami aviacionnoi promyshlennosti sistemy klyuchevykh pokazatelei effektivnosti [*The formation process of key performance indicators' system by aviation industry enterprises*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economy and entrepreneurship*], I. 9 (98), 2018, pp. 1111–1117.
2. Bondarenko A. V. Osobennosti formirovaniya sistemy pokazatelei ocenki trudovogo potenciala predpriyatii aviacionnoi promyshlennosti [*Special aspects of formation of the system's estimating indicators of the labor potential of the aerospace industry enterprises*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economy and entrepreneurship*], I. 11 (p. 1) (76-1), 2016, pp. 323–328.
3. Igonina L. L. Investitsii: ucheb. posobie; pod red. d-ra ekon. nauk, prof. V. A. Slepova [*Investment: tutorial*], M.: Ekonomist, 2005, 478 pp.
4. Kucharina E. A. Investitsionnyi analiz [*Investment analysis*], SPb.: Piter, 2006, 160 p., (Seriya «Kratkii kurs»).
5. Chemerisova A. V. Voprosy finansovogo obespecheniya predpriyatii aviatsionnoi promyishlennosti s uchetom kharakteristik trudovogo potentsiala [*The issues of the funding of the aircraft industry of enterprises based on the characteristics of the labor potential*], Sbornik nauchnykh trudov mezhdunar. nauch.-prakt. konf. «Finansovye resheniya XXI veka: teoriya i praktika», SPb.: Izd-vo Politekhn. un-ta, 2016, 526 p.

УДК 640.4:005.71-023.885 JEL L83 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-54-60

Жуков Вадим Анатольевич
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *vadim.zhukov@inbox.ru*

Чудновский Алексей Данилович
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *chudnovskiy@guu.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ СЕТЕВОЙ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *Выделены конкурентные преимущества, которые приобретают гостиницы, использующие сетевую форму организации бизнеса. На основе анализа разнообразных мнений специалистов уточнено понятие «гостиничная сеть». Показана разница между понятиями «гостиничная сеть» и «гостиничный бренд». Выделены особенности формирования гостиничных сетей в России. Рассмотрен договор управления и его составляющие, требующие согласования между гостиничным оператором и собственником независимой гостиницы. Показана перспективность для независимого отеля заключения с гостиничным оператором франчайзингового договора с целью вхождения в сеть. Приведены данные по величине взносов франчайзополучателя франчайзодателю у различных гостиничных операторов за определенные отельные бренды в 2018 г.*

Ключевые слова: *гостиничная сеть, бренд, франчайзинг, договор управления, сетевая форма управления.*

Zhukov Vadim
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *vadim.zhukov@inbox.ru*

Chudnovskii Alexei
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *chudnovskiy@guu.ru*

FORMATION OF THE HOTEL BUSINESS MODEL BASED ON THE NETWORK MANAGEMENT FORM

Abstract. *The competitive advantages, acquired by hotels using the network form of business organization, have been highlighted. Based on the analysis of the diverse opinions of specialists, the concept of a «hotel chain» has been clarified. The difference between the concepts of «hotel chain» and «hotel brand» has been shown. The features of the formation of hotel chains in Russia have been emphasized. A management contract and its components, that require agreement between the hotel operator and the owner of an independent hotel, have been considered. The prospectivity for an independent hotel to conclude with a hotel operator of a franchise agreement with a view to joining the network has been shown. The data on the amount of franchisee contributions to franchisor from various hotel operators for certain hotel brands in 2018 have been presented.*

Keywords: *hotel chain, brand, franchise, contract management, network form of management.*

На протяжении длительной истории развития гостиничный бизнес опробовал различные бизнес-модели, начиная от семейной собственности и заканчивая сетевой формой организации управления. В настоящее время сетевая форма управления гостиничными предприятиями активно используется во многих странах мира. Например, согласно исследованиям компании EY (Ernst & Young), в 2018 г. в России функционирует 198 гостиниц с общим номерным фондом в размере 42 580 номеров, управляемых международными гостиничными сетями [8].

Такое стремительное увеличение количества сетевых гостиниц во всем мире, в том числе в России, объясняется наличием существенных конкурентных преимуществ этой формы организации бизнеса в следующих областях:

1) стратегическое управление:

– формирование оптимального территориального распределения сетей для эффективной географической экспансии;

– гибкая ценовая политика;

– мультибрендовая структура сети позволяет максимально удовлетворять требованиям и предпочтениям различных потребительских сегментов;

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

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

– наличие проверенной бизнес-модели увеличивает возможности по выживанию и дальнейшему развитию на высококонкурентном рынке;

2) маркетинговая деятельность:

– единая система маркетинга обеспечивает детальный анализ рынка, конкурентов, динамики цен, общую рекламную политику и политику продвижения гостиничных услуг на рынке, что способствует быстрому выходу на новые рынки и обеспечению стабильной загрузки;

– единая система бронирования и база данных клиентов позволяет гостинице попасть во все каталоги и системы резервирования, в которых представлена гостиничная сеть, а также аккумулировать информацию для оптимизации работы с клиентами;

– повышение качества гостиничного обслуживания на основе стандартизации бизнес-процессов и использования передового опыта и преимуществ гостиничной сети, а также контактов с проверенными поставщиками. Кроме того, огромное значение для повышения качества имеет система непрерывной подготовки кадров, что является непременным условием организации сетевого бизнеса в сфере гостеприимства;

3) экономия финансовых средств на основе единой рекламной и маркетинговой деятельности, а также уменьшения издержек при совместных централизованных закупках [7].

В настоящее время понятие «гостиничная сеть» активно используется для описания мультибрендовых гостиничных объединений. В профессиональной литературе регулярно публикуются результаты деятельности самых крупных гостиничных цепочек мира. Многие гостиничные цепи имеют в своем составе различные гостиничные бренды. Например, бренд «Holiday Inn» относится к гостиничной цепи «Intercontinental Hotels and Resorts», а бренд «Marriott Hotels & Resorts» входит в гостиничную цепь «Marriott International, Inc.».

Специфика объединения отелей под одним и тем же брендом, по мнению В. А. Ульянова и Ю. Н. Лапыгина, состоит в строгом соблюдении единых стандартов обслуживания и архитектурных/интерьерных требований, установленного перечня основных и дополнительных услуг без учета места расположения/страны/города [3; 5]. Ряд специалистов считают, что под единым гостиничным брендом объединены гостиницы, имеющие сходную концепцию [11].

Кроме того, в работах специалистов в области гостиничных услуг отмечается, что основной целью формирования сетей в гостиничном бизнесе является совершенствование маркетинговой деятельности, в том числе анализ потенциальных целевых рынков, потребительских сегментов, конкурентов и формирование имиджа бренда [2].

Таким образом, большинство определений исследователей дано не понятию «гостиничная сеть», а понятию «гостиничный бренд». Исследуя понятие «гостиничная сеть», многие авторы особое внимание уделяют выделению таких особенностей гостиничных сетевых компаний, как идентичность услуг во всех сетевых средствах размещения, наличие единых стандартов качества и детально прописанных процедур обслуживания, использование программ лояльности клиентов и общей маркетинговой политики, а также каналов продаж, наличие жесткой системы контроля качества услуг и обслуживания, основанной на многокритериальной системе проверок.

На основе анализа российского и международного гостиничного рынка можно утверждать, что количество средств размещения, работающих на основе сетевых форм организации бизнеса ежегодно увеличивается. Кроме того, растет количество международных гостиничных сетей, работающих во многих странах, происходит совершенствование их бизнес-моделей, расширение географии присутствия, расширение перечня брендов внутри сети, ориентированных на конкурентный целевой потребительский сегмент, с целью дифференциации услуг.

Анализ разнообразных трактовок понятия на понятие «гостиничная сеть» позволяет утверждать, что гостиничная сеть представляет собой комплекс различных уровней взаимодействия с целью управления. Идея многоуровневого характера деятельности гостиничной сети основана на теории различных уровней взаимоотношений в межфирменной сети, разработанной К. Мёллером, а также на классификации отношений между компаниями с позиции центральной фирмы, разработанной И. Морганом и Ш. Хантом. Исследователь К. Мёллер обосновал наличие четырех уровней взаимоотношений в рамках сети [6]: уровень отрасли, уровень компании, уровень управления взаимоотношениями между компаниями, уровень управления дуальными взаимоотношениями обмена с потребителями и поставщиками.

Р. Морган и Ш. Хант считают, что отношения между организациями и головной компанией также могут быть разделены на уровни: отношения с поставщиками, горизонтальные отношения (стратегические альянсы, отношения с некоммерческими организациями и/или правительственными учреждениями), отношения с потребителями, отношения внутри компании между функциональными подразделениями, между компанией и сотрудниками, между стратегическими бизнес-единицами [7].

Таким образом, на основании выводов данных специалистов можно утверждать, что при формировании сложных организационных систем, к которым относятся международные гостиничные сети, целесообразно учитывать не только связи между гостиницей и головной организацией, но также весь комплекс горизонтальных и вертикальных связей гостиницы на мезоэкономическом и макроэкономическом уровнях. Данной точки зрения придерживается Ф. Котлер, который дал следующее определение «сетевой организации»: «коалиция взаимосвязанных специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы или автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе с общими целями, через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен» [4, с. 621].

Исходя из вышеизложенного под «гостиничной сетью» будем понимать сложную многоуровневую систему, включающую различные по классу, по объему номерного фонда, по функциональному назначению и дизайнерскому оформлению средства размещения, взаимодействие которых основано на стратегическом сотрудничестве. Гостиничная сеть предполагает объединение средств размещения в сетевую структуру на взаимовыгодной основе для формирования труднокопируемых конкурентных преимуществ. Формирование сетевых гостиничных объединений предполагает наличие единой стратегии развития, общей бизнес-модели, маркетинговой политики, использования единого информационного и программного обеспечения, известного гостиничного бренда. Гостиничные сети формируются на основе: приобретения гостиниц в собственность, на основе договоров франчайзинга и договоров управления.

Российский гостиничный рынок довольно молод, и отсутствие у собственников средств размещения опыта эффективного управления гостиницей с первого дня делает обращение к внешним управляющим компаниям необходимостью. Во многом выбор между франчайзингом и управлением по контракту зависит от того, кто является инвестором. Например, семейные компании часто выбирают франчайзинг как способ, позволяющий привлечь к бизнесу детей. Корпорации, как правило, хотят поддерживать дистанцию и, следовательно, отдают предпочтение договору на управление, а не франчайзингу.

Тем не менее на российском рынке уже есть инвесторы, имеющие опыт работы на гостиничном рынке, получает развитие процесс формирования национальных гостиничных сетей, которые пытаются конкурировать с крупными международными игроками. Гостиничные операторы вынуждены реагировать на данную ситуацию и более гибко подходить к условиям заключения договоров на управление.

Формирование гостиничной сети на основе заключения договора на управление предполагает передачу собственником средства размещения прав на осуществление его эксплуатации и управления гостиничному оператору. Важными вопросами, требующими согласования между контрагентами при заключении договора на управление, являются: срок договора, разработка технической документации на этапе проектирования и строительства, вознаграждение гостиничного оператора за управление, тест на эффективность, условия выхода из проекта и продажи гостиницы, ограничение полномочий гостиничного оператора, зона защиты от конкуренции, отчисления в резервный фонд, централизованные услуги.

Большинство международных гостиничных операторов – публичные компании, и для них очень важен вопрос стоимости акций, которая формируется на основе получения длительного подтвержденного дохода, поэтому срок договора – один из основных вопросов при согласовании договора на управление. В прошлом срок договора в основном составлял не менее 25 лет. В настоящее время этот срок уменьшился до 20 лет с возможностью продления по согласованию сторон.

Кроме того, изменения произошли и с суммой вознаграждения международного гостиничного оператора за техническое сопровождение гостиничных проектов, что связано с наличием специалистов в российских офисах международных сетевых гостиничных операторов. Сегодня стоимость технического сопровождения у крупных гостиничных брендов снизилась до 500-600 долл. США/евро за номер [1].

В в связи со значительным расширением бизнеса международных гостиничных операторов в России принципы расчета вознаграждения за управление становятся более гибкими. В прошлом на протяжении все-

го срока базовое вознаграждение выплачивалось в размере 3 % от операционной выручки, а поощрительное вознаграждение в размере – 10 % от валовой операционной прибыли. В настоящее время вознаграждение за управление в большинстве случаев формируется по повышающей шкале, что связано с наличием определенного количества времени для выхода бизнеса на оптимальный уровень дохода (в среднем для гостиничного бизнеса – 3-4 года). Шкала поощрительного вознаграждения зависит от величины показателя валовой операционной прибыли (операционная выручка – операционные расходы – базовое вознаграждение), ее цель – мотивация гостиничного оператора на обеспечение эффективного управления средством размещения собственника.

Обязательная составляющая каждого договора на управление – проведение теста на эффективность, целью которого является оценка собственником эффективности управления гостиницей и при наличии плохих результатов работы отеля (если на протяжении 2 лет подряд операционные показатели гостиницы не достигают результатов, прописанных в договоре), а также расторжения договора с гостиничным оператором и получения от него компенсации. В тоже время необходимо отметить, что данный тест представляет собой очень относительный инструмент контроля деятельности гостиничного оператора в области управления из-за сложности получения достоверных данных на микро- и мезоэкономическом уровне управления.

В большинстве случаев договор на управление не предполагает возможности его досрочного расторжения собственником отеля. Однако в последние годы на российском гостиничном рынке появилась тенденция, что в договоре на управление предусмотрена возможность выхода собственника отеля из гостиничной сети с потерей бренда и выплаты гостиничному оператору убытков. Кроме того, в ряде договоров на управление предполагается возможность продажи отеля собственником с сохранением договора на управление, но только при условии одобрения гостиничным оператором нового собственника.

В договоре на управление прописаны ограничения, накладываемые гостиничным оператором на деятельность собственника. Эти ограничения касаются одобрения ежегодного бюджета и крупных закупок, заключения долгосрочных договоров аренды, одобрения кандидатур руководящего персонала гостиницы.

С целью контроля конкуренции между аналогичными брендами на конкретном гостиничном рынке отельный оператор в договор обязательно вносит условие, предполагающее наличие зоны защиты от конкуренции (например, для больших городов удаленность гостиниц бренда друг от друга составляет 1-2 км).

Значительные изменения в последние годы происходят с отчислениями в резервный фонд. В настоящее время гостиничные операторы используют два подхода по отчислениям в резервный фонд:

1) замена регулярных отчислений в резервный фонд в течение первых нескольких лет работы новой гостиницы на корпоративные/банковские гарантии, обязывающие собственника предоставить финансовые средства в определенные сроки;

2) целенаправленное ограничение гостиничным оператором ежегодных отчислений до минимальной суммы в 1 % от операционной выручки гостиницы при условии, что все остальные отчисления делаются собственником самостоятельно.

В результате присоединения к сети независимый отель получает существенные конкурентные преимущества при использовании централизованного сетевого маркетинга, систем онлайн бронирования, программ лояльности, детально проработанной бизнес-модели по работе с персоналом. Часть этих услуг, предоставляемых независимой гостиницей при заключении контракта на управление, является обязательной, а часть предоставляется гостиничным оператором за дополнительную плату на усмотрение собственника отеля. Перечень обязательных централизованных услуг включает:

– систему бронирования (в сумму оплаты входит процент от продажи номерного фонда и фиксированная сумма за каждое подтвержденное бронирование, которая зависит от канала продаж (например, booking.com, expedia.com и др.));

– централизованный маркетинг (оплата состоит из процентов от суммы продаж номерного фонда);

– программу лояльности гостиничного оператора (оплата берется в процентах от дохода, полученного отелем от гостей – участников программы лояльности).

В настоящее время международные гостиничные операторы при развитии сети вынуждены все больше ориентироваться не на заключение контрактов на управление, а на франчайзинг, так как он позволяет инвесторам самим управлять своей собственностью. Каждый собственник отеля при создании своего бизнеса

ставит целью получение максимального дохода от инвестиций. С финансовой точки зрения, франчайзинг означает меньший объем выплат оператору. Как правило, франчайзинговый договор предусматривает следующие взносы от франчайзополучателя: вступительный взнос (англ. Initial/Application Fee), вознаграждение (англ. Royalty Fee), маркетинговая поддержка (англ. Marketing Fee).

Чаще всего сумма вступительного взноса для сотрудничества с гостиничным оператором определяется его имиджевой составляющей: насколько сеть известна, распространена, насколько узнаваем бренд. В 2018 г. вступительный взнос гостиничным операторам варьировался от 6 тыс. долл. США для не слишком известного в России бренда «Downtowner Inns» под управлением «Hospitality International, Inc.» (3 отеля с общим номерным фондом 112 номеров) до 100 тыс. долл. США для «Hyatt Regency» или «Radisson Blu». Многие операторы предлагают расчет вступительного взноса в зависимости от номерного фонда отеля. Например, бренд «Quality Inn», распространенный в Америке и относящийся к гостиничной сети «Choice Hotels International, Inc.», обойдется франчайзополучателю в 300 долл. США за номер с минимальной планкой 35 тыс. долл. США [10] Разумеется, при определении вступительного взноса франчайзодатель учитывает известность бренда и объем текущего бизнеса (чем меньше сеть, тем меньше запросы при продаже франшизы).

Некоторые операторы применяют схему расчета, включающую и фиксированный взнос, и расчет по номерному фонду. Например, франшиза бренда «Hyatt Place» рассчитывается по формуле 75 тыс. долл. США + по 500 долл. США за номер. При этом в отеле должно быть не менее 150 номеров [10]. Аналогично у гостиничного оператора «Marriott International, Inc.», который объявляет вступительный взнос за бренд «Four Points by Sheraton» 60 тыс. долл. США + 450 долл. США за номер и 85 тыс. долл. США + 300 долл. США за номер для бренда «Marriott Hotels».

Сумма вознаграждения за продажу франшизы у большинства гостиничных операторов колеблется от 4,5 % до 6 % от выручки. Многие гостиничные операторы делят вознаграждение на базовое и поощрительное. Например, гостиничный оператор «La Quinta Holdings, Inc.» установил для франшизы бренда «La Quinta» вознаграждение 4,5 % для первых двух лет работы и 5 % после окончания двухлетнего периода. На текущий год роялти в 4,5 % анонсируют почти все бренды, принадлежащие гостиничной сети «Wyndham Hotels & Resorts», а также гостиничный оператор «Radisson Hotel Group» для франшизы бренда «Park Inn». На уровне от 5 % фиксируют роялти бренды «Radisson Blu», «Hyatt Place» и другие [9].

Многие гостиничные операторы разделяют роялти от продажи номерного фонда и услуг питания (англ. food and beverages, F&B). Например, роялти франчайзодателя за бренд «JW Marriott» или «Hyatt Regency» составит 6 % + 3 %.

Одним из наиболее важных факторов повышения продаж гостиничных услуг отеля, работающего по франшизе, является маркетинговая поддержка гостиничного оператора, которая может включать централизованные каналы рекламы и продаж, включение отеля в программу лояльности, обучение, контроль качества услуг, организацию работы маркетинга. Как правило, маркетинговая поддержка в два раза ниже роялти, а иногда и включена в него.

Маркетинговая поддержка в размере 4 % устанавливает гостиничный оператор «Hilton» для своих брендов «Hilton Garden Inn», «Hampton by Hilton», «Waldorf Astoria Hotels & Resorts». Для франшиз «Holiday Inn Express», «Crowne Plaza» ставка маркетинговой поддержки составляет 3 % [10]. В гостиничном бизнесе встречаются случаи, когда маркетинговая поддержка включена в первоначальный взнос (в основном, это неизвестные в России бренды).

Однако следует отметить, что в каждом конкретном случае гостиничный оператор устанавливает условия франчайзинга в зависимости от обстоятельств, потенциала и иных условий.

Еще десять лет назад франчайзинговая модель не находила широкого применения у инвесторов в России, так как в большинстве случаев гостиничный объект был либо первым активом в портфеле инвестора, либо результатом диверсификации бизнеса. Вследствие этого российские инвесторы, имевшие в лучшем случае крайне ограниченный опыт работы в гостиничном секторе, как правило, обращались к модели контракта на управление и относились к франчайзингу лишь как к отдаленной возможности. В настоящее время, когда возможности заемного финансирования выглядят менее привлекательно, количество инвесторов несколько сократилось, в то время как «качество» оставшихся инвесторов повысилось. Сегодняшний инвестор обладает более глубокими знаниями гостиничного рынка и имеет более высокие ожидания

в отношении финансовых результатов. Таким образом, все модели необходимо прорабатывать более тщательно.Увеличилось количество инвесторов, обсуждающих договоры управления с опцией перехода на франчайзинг после первых нескольких лет работы. Они не исключают возможности более активного участия в управлении гостиницей и даже, в конечном счете, самостоятельного управления ею или привлечения местного партнера, который делал бы это для них.

При выборе бизнес-модели инвестору необходимо в полной мере понимать ее достоинства и недостатки. Франчайзинг предоставляет больше возможностей, если инвестор готов сам изучить бизнес или привлечь внешнего гостиничного оператора, но в то же время предполагает ответственность за управление бизнесом; кроме того, инвестор не может в этой ситуации ожидать такого же уровня поддержки со стороны бренда, как при выборе модели с договором управления. Договоры управления отличаются меньшей гибкостью, а сегодня в быстро меняющемся мире очень важно быть готовым к новым условиям ведения бизнеса. В современных условиях поведение клиентов меняется, технологии развиваются, нарастает конкуренция со стороны альтернативных вариантов размещения, и гостиницам необходимо уметь быстро адаптироваться и приспосабливаться, чтобы оставаться надежными долговременными инвестициями для их собственников.

Библиографический список

1. Арзуманова, Н. И. и др. Франчайзинговые формы как перспективная модель развития предприятий индустрии гостеприимства / Н. И. Арзуманова, О. В. Елашешникова, Л. В. Штомпель // Известия Сочинского государственного университета. – 2015. – № 3-1 (36). – С. 42-47.
2. Ермакова, А. М. Глобализация индустрии гостеприимства: вызовы и реалии // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. – 2018. – Т. 12. – № 3. – С. 74-79.
3. Кобяк, М. В. Позиционирование предприятий гостиничного бизнеса на рынке гостиничных услуг: монография. – М.: Изд-во АБЦ, 2011. – 304 с.
4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. 14-е изд. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2015. – 800 с.
5. Лапыгин, Ю. Н. Теория организации и организационное поведение: учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 360 с.
6. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса: коллект. моногр. / М. А. Бек, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М. Ю. Шерешевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 446 с.
7. Чудновский, А. Д. Франчайзинг – эффективная форма управления в гостиничном и туристическом бизнесе: монография / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2014. – 210 с.
8. Компания EY представила ежегодную сводную аналитику International Hotel Brands in Russia 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://hotelier.pro/management/item/3199-ey/3199-ey (дата обращения: 23.01.2019).
9. Объем ввода брендированных номеров в России, СНГ и близлежащих странах вырос на 29 % в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.frontdesk.ru/news/obem-vvoda-brendirovannyh-nomerov-v-rossii-sng-i-blizlezhashchih-stranah-vyros-na-29-v-2018 (дата обращения: 11.01.2019).
10. Сколько стоит бренд: обзор гостиничных франшиз 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.frontdesk.ru/article/skolko-stoit-brend-obzor-gostinichnyh-franshiz-2018 (дата обращения: 17.01.2019).
11. Zaraichenko, I. A. [et al.]. Outsourcing and In-Sourcing of Innovation in Network Organizations / I. A. Zaraychenko, A. I. Shinkevich, M. Yu. Mitrofanova, T. I. Ladykova. Y. V. Nuretdinova, G. M. Kharisova, M. A. Zhukova // Journal of Advanced Research in Law and Economics. – 2017. – Vol. 8. – № 1 – Pp. 297–304.

References

1. Arzumanova N. I. Franchaizingovye formy kak perspektivnaya model' razvitiya predpriyatii industrii gostepriimstva [*Franchising forms as a promising model for the development of enterprises in the hospitality industry*], Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, I. 3-1 (36), pp. 42–47.
2. Ermakova A. M. Globalizatsiya industrii gostepriimstva: vyzovy i realii [*Globalization of the hospitality industry: challenges and realities*], Industriya turizma: vozmozhnosti, prioritety, problemy i perspektivy [*Tourism Industry: Opportunities, Priorities, Problems and Prospects*], 2018, T. 12, I. 3, pp. 74–79.

3. Kobyak M. V. Pozitsionirovanie predpriyatii gostinichnogo biznesa na rynke gostinichnykh uslug: Monografiya [*Positioning of the hotel business enterprises in the market of hotel services*], M.: ABTS, 2011, 304 p.
4. Kotler F., Keller K. L. Marketing menedzhment [*Marketing management*], 14-e izd., SPb.: Piter, 2015, 800 p.
5. Lapygin Yu. N. Teoriya organizatsii i organizatsionnoe povedenie: ucheb. posobie. [*Theory of organization and organizational behavior: textbook*], 2-e izd., ispr. i dop., M.: INFRA-M, 2018, 360 p.
6. Metodologiya issledovaniya setevykh form organizatsii biznesa: kollekt. monogr [*Methodology for the study of network forms of business organization: team monograph*], M.: Izd. dom Vysshei Shkoly Ekonomiki, 2014, 446 p.
7. Chudnovskiy A. D., Zhukova M. A. Franchaizing – effektivnaya forma upravleniya v gostinichnom i turisticheskom biznese: monografiya [*Franchising – an effective form of management in the hotel and tourism business: monograph*], M.: KNORUS, 2014, 210 p.
8. Kompaniya EY predstavila ezhegodnuyu svodnuyu analitiku International Hotel Brands in Russia 2018 [*EY presented an annual summary analyst of International Hotel Brands in Russia 2018*]. Availabie at: https://hotelier.pro/management/item/3199-ey/3199-ey (accessed 23.01.2019).
9. Ob''em vvoda brendirovannykh nomerov v Rossii, SNG i blizlezhashchikh stranakh vyros na 29 % v 2018 godu [*The volume of input of branded numbers in Russia, the CIS and neighboring countries increased by 29 % in 2018*]. Availabie at: https://www.frontdesk.ru/news/obem-vvoda-brendirovannyh-nomerov-v-rossii-sng-i-blizlezhashchih-stranah-vyros-na-29-v-2018 (accessed 11.01.2019).
10. Skol'ko stoit brend: obzor gostinichnykh franshiz 2018 [*How much costs the brand: review of hotel franchises 2018*]. Availabie at: https://www.frontdesk.ru/article/skolko-stoit-brend-obzor-gostinichnyh-franshiz-2018 (accessed 17.01.2019).
11. Zaraichenko I. A., Shinkevich A. I., Mitrofanova M. Yu., Ladykova T. I., Nuretdinova Y. V., Kharisova G. M., Zhukova M. A. Outsourcing and In-Sourcing of Innovation in Network Organizations, Journal of Advanced Research in Law and Economics, 2017, Vol. 8, I. 1, pp. 297–304.

УДК 338.48 JEL Z32 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-61-65*

Фролова Елена Андреевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *frolova.guu@mail.ru*

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ТУРИЗМА

Аннотация. *Исследованы тенденции развития мирового туризма, его положительные и отрицательные аспекты. На основе статистических данных выявлена основная целевая аудитория, на которую необходимо будет ориентироваться производителю туристских услуг в будущем. Рассмотрены новые возможности в индустрии туризма. Среди тенденций развития туризма рассмотрены такие, как появление новых групп потребителей, смещение внимания в сторону ресурсоэффективности, развитие цифровой экономики, транспортные инновации, влияющие на рост мобильности пассажиров. Помимо перспективы динамичного развития обозначены проблемы, с которыми столкнется индустрия в ближайшие годы. Представлены методы снижения негативного воздействия от туриндустрии.*

Ключевые слова: *развитие туризма, старение населения, потребности поколения Z, негативное влияние туризма, антропогенное воздействие, курортный сбор.*

Frolova Elena
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *frolova.guu@mail.ru*

TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD TOURISM

Abstract. *Tendencies of development of world tourism, its positive and negative aspects have been examined. On the basis of statistical data, the main target audience has been identified, which will need to be guided by the producer of tourist services in the future. New opportunities in the tourism industry have been considered. Among the trends in the development of tourism have been considered, such as the emergence of new consumer groups, the shift of attention towards resource efficiency, the development of the digital economy, transport innovations, that affect the growth of passenger mobility. In addition to the prospects of dynamic development, the problems, that the industry will face in the coming years have been designated. The methods of reducing the negative impact of the tourism industry have been presented.*

Keywords: *tourism development, population aging, needs of generation Z, negative impact of tourism, anthropogenic impact, resort fee.*

Туризм является одним из крупнейших и быстро растущих секторов мировой экономики [4]. Он играет ключевую роль в создании рабочих мест, в экспортных поступлениях и во внутренней добавленной стоимости и вносит непосредственный вклад, в среднем в 4,2 % валового внутреннего продукта (далее – ВВП), 6,9 % занятости и 21,7 % экспорта услуг [5]. Число международных туристских прибытий растет с каждым годом несмотря на политические разногласия, санкции и общий рост мировой напряженности.

В условиях быстрого развития экономики туризма основные долгосрочные тенденции, такие как изменение демографических показателей, изменение спроса, создание цифровой среды, изменение климата, открывают новые возможности и ставят новые задачи. Таким образом, новая тенденция в области туризма – повышенное внимание к мировым трендам, а также осознание необходимости разработки стратегических подходов к адаптации в динамично развивающемся обществе, модернизации нормативно-правовой базы на основе широкого привлечения заинтересованных сторон и с учетом новых деловых подходов к предоставлению услуг.

В следующие 50 лет центр мировой экономики переместится на восток и юг. Ожидается, что к 2030 г. две трети глобального роста и половина мирового производства будут зависеть именно от развивающихся стран. Мировой туризм значительно изменился благодаря росту глобализации и техническому прогрессу, которые помогают потребителям планировать и бронировать свои путешествия, а также делиться

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

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

своими впечатлениями в режиме реального времени. А так как рост влияния информационных технологий несомненно продолжится, по мнению Всемирной организации по туризму, «лицо» туризма к 2040 г. изменится кардинально.

Чтобы понять, как туризм может развиваться в ближайшие десятилетия, необходимо обратить внимание на основные мировые тенденции, которые влияют на этот сектор. Эти тенденции отражают весомые, имеющие глобальное значение социальные, экономические, политические, экологические и технологические изменения в долгосрочной перспективе. Как правило их влияние не ослабевает на протяжении десятилетий, а, следовательно, способно коренным образом изменить и перевернуть экономику и производство во всем мире, что обязательно повлечет изменения и в индустрии туризма [2].

Мировой туризм демонстрирует устойчивый рост на протяжении трех десятилетий. Самое большое количество прибытий было достигнуто в 2016 г. и составило 1,2 млрд. По прогнозам UNWTO эта цифра вырастет до 1,8 млрд к 2030 г. за счет туристов из стран с развивающейся экономикой [5].

Мировые тенденции приносят новые и часто невидимые вызовы, угрозы и возможности, воздействующие как на экономику в целом, так и на отдельные ее сектора. Структура экономики будет существенно меняться в ближайшее десятилетие. Рассмотрим каждую тенденцию более подробно.

1. В связи с ростом дохода населения развивающихся стран, а также со старением населения появляются новые группы потребителей. Изменение демографии окажет значительное влияние на спрос потребителей в ближайшие годы. В частности, такие тенденции, как продолжающийся рост числа среднего класса и старение населения означает, что потребители услуг, как правило, будут богаче и старше. Действительно, средний класс и люди старшего возраста станут ключевым фактором роста индустрии, и их поведение в путешествиях может привести к значительным сдвигам на туристическом рынке. Следовательно, должен увеличиться диапазон товаров и услуг, ориентированный на данную группу потребителей. Инфраструктуру и вспомогательные услуги необходимо будет адаптировать с учетом возросшего спроса и изменений потребностей и предпочтений посетителей. Например, доступность (физический доступ и предоставление информации), вероятно, будет предметом особой значимости для пожилых туристов.

Также стоит обратить внимание на так называемое поколение Z (молодых людей, родившихся в конце 1990-х – начале 2010-х гг.), которое также будет влиять на существенное изменение мирового туристического рынка. Это поколение растет в среде быстро развивающихся информационных технологий, что не может не повлиять на их потребительские запросы. Скорее всего это поколение будет более требовательно по сравнению с предыдущими поколениями. Представители поколения Z чаще путешествуют самостоятельно, более открыты различным вариантам аренды (машин, апартаментов, спортивного инвентаря и т. д.).

2. Смещение внимания экономики в сторону ресурсоэффективности. В настоящее время проблема сохранности и возобновляемости ресурсов является одной из самых актуальных. Стремление сохранить и эффективно использовать имеющиеся ресурсы также влияет на развитие индустрии туризма. К ресурсоэффективности в туризме и гостеприимстве можно отнести использование инновационных технологий, таких, например, как умный дом, который позволяет использовать более экологичные материалы и технологии энергосбережения, ориентация на использование альтернативной энергии (например, солнечные батареи), а также использование переработанных материалов. Применение таких технологий уже испытали известные гостиничные бренды Marriott и Hilton, и отметили, что интеллектуальные автоматизированные системы могут обеспечить для отеля экономию ресурсов, начиная от энергии и заканчивая нагрузкой на сотрудников.

Еще одним примером может стать гостиница «Gyle Premier Inn», расположенная в Эдинбурге в деловой зоне возле аэропорта, которая разработала и реализовала собственную схему энергопотребления. В отеле установлена аккумуляторная батарея весом 5 т. В ночное время она заряжается, а днем в течение нескольких часов позволяет поддерживать работу гостиницы. Руководство отеля предполагает, что эта инновация позволит сократить затраты на энергопотребление более чем на 25 тыс. долл. США в год.

3. Развитие цифровой экономики позволит создавать новые туристические рынки и бизнес-модели.

Молодое поколение туристов в настоящее время составляет около 20 % от общего числа путешествующих и приносит 203 млрд долл. США в год [5]. Анализ мирового туристического рынка показывает, что население в возрасте 20-30 лет ежегодно совершает больше поездок по сравнению с другими категориями населения (по четыре и более в год), но такие путешествия, как правило, короче по продолжительности

и составляют в среднем 2–5 дней. Также услугам высокого класса они предпочитают аутентичный отдых с основной идеей «живи как местный».

Населению трудоспособного возраста в будущем скорее всего не удастся легко накапливать состояние. Эти изменения также могут привести к тенденции более коротких поездок и увеличению популярности более дешевых вариантов перемещения (например, лоукостеры) и размещения (хостелы). Все эти вопросы должны учитываться при оценке предпочтений новых поколений путешественников в ближайшие десятилетия [3].

Исследование Airbnb показало, что в списке приоритетов и показателей качества жизни многие считают путешествия даже более важными, чем покупка дома или автомобиля. При этом, используя все возможности цифровой экономики и информационного пространства, потребители предпочитают составлять собственные маршруты, ориентируясь на свои предпочтения и интересы или на положительный опыт своих знакомых, отказываясь от покупки стандартных пакетных туров.

Индустрия туризма активно подхватывает тенденции на информатизацию пространства: появляется все больше агрегаторов, позволяющих туристу самостоятельно выбирать билеты, гостиницу, апартаменты. Ни один отель сегодня не может обойтись без применения систем автоматизации. Некоторые отели уже применяют электронных консьержей. Использование же смартфонов – одна из самых популярных инноваций. Эти технологии помогают также персонифицировать услуги гостиниц.

Большинство российских туристов не представляют себе отдых в отеле без наличия бесплатного Интернета – 69 % респондентов считают бесплатный доступ к Всемирной сети самой важной услугой в отеле.

Автономные транспортные средства, искусственный интеллект и инновации открывают большие возможности для людей по всему миру. Вместе эти тенденции могут сделать путешествия более эффективными и доступными для многих людей. Однако необходимо рассмотреть вопрос о том, как создать благоприятные условия для поддержания инноваций по мере появления новых технологий, с потенциальной выгодой расширения числа своих потребителей. Новые технологии также будут сложными и менее предсказуемыми для работников, занятых в индустрии туризма, что потребует специалистов более высокой квалификации. Например, появление новых технологий, которые автоматизируют задачи человека с помощью машин и искусственного интеллекта может полностью изменить процедуру обслуживания и в то же время негативно сказаться на количестве рабочих мест в данной сфере. В связи с инновационностью и динамичностью развития индустрии туризма должны быть также разработаны новые методики и системы управления с учетом снижения и смягчения возможных негативных последствий.

4. Увеличение количества транспортных инноваций, доступной инфраструктуры влияет на рост мобильности пассажиров.

В связи с проблемой старения мирового населения самым острым вопросом будет транспортный (предоставление возможности туристу максимально комфортного перемещения, решение вопроса доставки туриста в аэропорт или на железнодорожный вокзал и т. д.). Туристская инфраструктура, виды транспорта, предоставление информации должны быть тщательно продуманы и протестированы в связи с ростом количества клиентов с уменьшенной подвижностью и ограниченными коммуникационными возможностями, для того, чтобы помочь туристам уверенно ориентироваться в процессе путешествия. Принятие такого подхода может расширить потенциальные туристические рынки для людей с особыми потребностями, а также повысить комфорт для путешественников без нарушения мобильности. Например, пандусы обеспечивают доступ для туристов с ограниченной подвижностью или инвалидов-колясочников, но также делают более комфортным перемещение туристов с багажом на колесиках или родителей, путешествующих с ребенком в коляске.

Конечно стоит обратить внимание, что существует также ряд негативных факторов, проблем и тенденций, с которыми столкнется индустрия туризма в будущем [1]. В то время как хорошо спланированное развитие туризма имеет возможность внести свой вклад в экономическое и социально-культурное благополучие принимающих сторон, быстрый и незапланированный рост туризма может в равной степени привести к негативным последствиям, таким как перенаселенность и повышение антропогенного воздействия на окружающую среду и т. д.

Туризм является деятельностью человека, которая зависит от природных ресурсов, одновременно способствуя их истощению, в связи с этим он может сыграть ключевую роль в переходе к ресурсосберегающей экономике.

По оценкам специалистов выбросы углекислого газа от развития туризма достаточно высоки. Примерно 5 % от общего объема выбросов приходится на индустрию туризма. Это и транспорт, и проживание, и питание, а также дополнительные услуги для туристов. Естественно самый большой вклад в этот объем делает транспортная инфраструктура: 40 % относятся к авиации и 32 % – к автомобильному транспорту.

Развитие туризма влияет и на такой природный ресурс как пресная вода. Помимо питания пресная вода используется для таких услуг как спа-зоны, сауны, оздоровительные зоны или бассейны. Пресная вода также необходима для поддержания садов и полей для гольфа и т. д. Так, по данным ЮНЕП, в Европе на каждого туриста в среднем расходуется 300 л пресной воды в день, а в дорогих отелях – до 880 л. Для сравнения: среднедушевое потребление воды на каждого европейца оценивается в 241 л в сутки.

Рост туризма, тенденции к более высокому классу размещения и многое другое может привести к перерасходу водных ресурсов. Как следствие, возможность организации путешествий будет существенно осложнена в связи со снижением качества воды и связанных с этим затрат с обеспечением пресной водой. Таким образом, туризм будет зависеть от определенных факторов, в том числе от относительного дефицита пресной воды в существующих и потенциальных туристических зонах, от конкуренции с другими секторами экономики, такими как сельское хозяйство или биотопливо, и конкуренции в самой индустрии (небольшие гостевые дома против больших гостиниц курорта).

Еще одной проблемой, связанной с развитием индустрии туризма и гостеприимства может стать корреляция роста туризма и негативного воздействия на традиционную национальную культуру. Рост туризма также может привести к повышению налогов на недвижимость и высокой стоимости жизни в принимающих странах, которые могут стать недоступными для местных жителей. Интерес туристов к уникальным культурам может привести к негативным последствиям и серьезным разрушениям местных сообществ. Растет число отрицательных примеров ухудшения ситуации в уникальных местах из-за большого количества посетителей, коммерциализации традиций и угрозы для культурного выживания сообществ вследствие незапланированного и неуправляемого туризма. Туристические направления зачастую создаются аутсайдерами (обычно с одобрения правительства) в областях, которые коренные или традиционные общины считают своими и где развитие туризма было бы, с их точки зрения, нежелательным. Это создает конфликтные ситуации, которые делают сотрудничество и получение взаимной выгоды очень сложным. В последнее время стало расти осознание проблемы влияния туризма на культурное наследие со стороны правительственных, международных и негосударственных организаций, а также индустрии туризма.

Снизить влияние этих негативных факторов может введение «зеленых налогов» или курортных сборов. Данная практика на сегодняшний день существует во многих странах мира. Подобные сборы помогают поддерживать на достойном уровне как туристскую инфраструктуру, так и экологическое состояние регионов. Например, в Новой Зеландии в 2019 г. планируется ввести туристический налог в размере 35 долл. США. По расчетам специалистов, данная мера может принести в бюджет страны около 80 млн долл. США. Эти доходы планируется направить на развитие туристической инфраструктуры и защиту окружающей среды, а также программы разведения животных. Такую же практику планирует внедрить Португалия, «зеленый налог» здесь призван компенсировать ущерб экологии, наносимый многочисленными туристами.

По данным UNWTO, достаточно ограниченное число туристов готово платить надбавку за экологичность определенных продуктов и услуг. Однако восприятие клиентов может меняться и возможно в ближайшем будущем мода на бережливое производство, а также мода на эко-продукты и услуги сыграет свою роль в устойчивом развитии туризма [7].

Способность туризма создавать рабочие места, стимулировать экономический рост, накапливать иностранную валюту, совершенствовать инфраструктуру и содействовать охране окружающей среды делает эту индустрию привлекательным средством для борьбы с бедностью и ускорения местного развития [6]. В качестве примера можно привести Кабо-Верде: стране удалось перейти из категории наименее развитых стран в пятерку африканских стран с наиболее эффективными системами управления благодаря туризму, который стал ключевой движущей силой развития. Подобный опыт сложился у Руанды, Кении, Ямайки. Поэтому развитие туризма может внести важный вклад в реализацию Целей устойчивого развития (англ. Sustainable development goals).

Рассматривая возможности и угрозы, можно сделать вывод о том, что при грамотном внедрении новых технологий, оперативном реагировании на изменение спроса, учете влияния информационных технологий, постоянном мониторинге целевой аудитории индустрия туризма имеет все шансы продолжить свой рост и развитие.

Библиографический список

1. Александрова, А. Ю. Актуальные тенденции развития сферы туризма в глобальных городах мира // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2015. – Т. 9. – № 2. – С. 5-13.
2. Казаков, С. П. Влияние социальных медиа на поведение потребителей в индустрии гостеприимства и в туризме: монография // М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 98 с.
3. Международный туристский бизнес: практика, проблемы, перспективы: монография / А. Д. Чудновский [и др.]; отв. ред. А. Д. Чудновский. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – 221 с.
4. Саидова, Ф. К. Современные тенденции развития международного туризма // Современные тенденции и актуальные вопросы развития туризма и гостиничного бизнеса в России: Материалы международной научно-практической конференции, 9-10 марта 2017 г. / под ред. С. В. Дусенко, Н. Л. Авиловой. – М.: РГУФКСМиТ, 2017. – 613 с.
5. Современный туризм: актуальные проблемы и перспективы: монография / под общ. ред. С. В. Дусенко. – М.: РГУФКСМиТ, 2016. – 238 с.
6. Щербакова, С. А. Международный туризм. Экономика и география / С. А. Щербакова. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 144 с.
7. Официальный сайт Всемирной туристской организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www2.unwto.org/ru (дата обращения: 20.01.2019).

References

1. Aleksandrova A. U. Aktualnye tendentsii razvitiya sfery turizma v global'nykh gorodakh mira [*Current trends in the development of tourism in the global cities of the world*], Sovremennye problemy servisa i turisma [Service and Tourist: Current Challenges], 2015, Vol. 9, I. 2, pp. 5–13.
2. Kazakov S. P. Vliyanie sotsialnykh media na povedenie potrebitelei v industrii gostepriimstva i v turisme: monografia [*The impact of social media on consumer behavior in the hospitality industry and tourism: monograph*], M: IC RIOR, NIC INFRA-M, 2016, 98 p.
3. Chudnovskii A. D. [et al.]. Mezhdunarodnyi turistskii biznes: praktika, problemy, perspektivy: monografiya [*International tourism business: practice, problems, prospects: monograph*]; otv. red. A. D. Chudnovskii, M: Izdatelskii dom GUU, 2017, 221 p.
4. Saidova F. K. Sovremennye tendentsii razvitia mezhdunarodnogo turizma [*Current trends in the development of international tourism*], Sovremennye tendentsii i actual'nye voprosy razvitiya turizma i gostinichnogo biznesa v Rossii: materialy mezhdunarodnoi nauchno-pralticheskoi konferentsii [*Modern trends and current issues of tourism and hotel business development in Russia: Proceedings of the international scientific and practical conference*]; pod red. S. V. Dusenko, N. L. Avilovoi, M: RGUFKSMiT, 2017, 613 p.
5. Sovremennyi turizm: aktyalnye problemy i perspektivy: monografiya [*Modern tourism: actual problems and prospects: monograf*]; pod obsh. red. S. V. Dusenko, M: RGUFKSMiT, 2016, 238 p.
6. Shcherbakova S. A. Mezhdunarodnyi turizm. Ekonomika i geografia [*International tourism. Economics and geography*], M: Finansy i statistika, 2017, 144 p.
7. Ofitsialnyi sait Vsemirnoi turistskoi organizatsii [*Official site of the world tourism organization*]. Available at: http://www.unwto.org/ru (accessed 20.01.2019).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 519.8:658.15 JELH12 C67 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-66-71

Белоусова Мария Николаевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail:*maryzver@gmail.com*

Дашков Андрей Александрович
канд. техн. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail:*aa_dashkov@guu.ru*

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЧЕТКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Раскрыты особенности предложенной нечеткой модели оценки кризисного состояния предприятий. В качестве среды построения системы нечеткого вывода выбрана программная среда MATLAB. В модели нечеткой оценки кризисного состояния предприятий выделены следующие входные лингвистические переменные: относительный уровень финансового состояния, вероятность банкротства, уровень информационной безопасности, уровень инновационного потенциала. Описаны термы входных переменных и результативной переменной. Сформулирована база правил для системы нечеткого вывода. Результаты моделирования оценки кризисного состояния предприятий представлены процедурой нечеткого вывода.*

Ключевые слова: *антикризисное управление, предприятие, нечеткая логика, термножества, алгоритм Мамдани.*

Belousova Mariya
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *maryzver@gmail.com*

Dashkov Andrei
Candidate of Technical Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail:*aa_dashkov@guu.ru*

APPLICATION OF FUZZY MODELING IN THE EVALUATION OF CRISIS STATE OF ENTERPRISES

Abstract. *The features of the proposed fuzzy model for assessing the crisis state of enterprises have been disclosed. The MATLAB software environment has been selected as the environment for building a fuzzy output system. In the model of a fuzzy assessment of the crisis state of enterprises, the following input linguistic variables have been highlighted: the relative level of financial status, the probability of bankruptcy, the level of information security, the level of innovation potential. The terms of the input variables and the result variable have been described. The rule base for fuzzy inference system has been formulated. The results of modeling the assessment of the crisis state of enterprises have been represented by a fuzzy inference procedure.*

Keywords: *crisis management, enterprise, fuzzy logic, term sets, Mamdani algorithm.*

В рыночных условиях хозяйствования важную роль играет антикризисная система управления, которая позволяет на начальном этапе оценить реальное состояние социально-экономической системы, сформировать аналитическую базу и определить глубину кризисной ситуации. В менеджменте диагностика является важным элементом функции контроля, который позволяет оценить степень отклонения и разработать соответствующие меры. Таким образом, процесс диагностики обеспечивает процесс управления необходимой информацией, которая позволяет принимать антикризисные решения.

В современных условиях ни одна отрасль экономики и ни одно предприятие не может эффективно функционировать без информационных технологий. Важным фактором кризиса предприятий является неразвитая система инновационных коммуникаций: отсутствие оптимального информационного обеспечения антикризисного управления и низкий уровень трансфера технологий. Исследования

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

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

показывают, что на информационные технологии опираются все процедуры антикризисного управления. Таким образом, вопрос взаимодействия антикризисного управления и информационных технологий является актуальным.

Следует отметить, что в настоящее время возрастает влияние уровня развития информационной структуры на экономический потенциал предприятий, вследствие чего растет уязвимость от информационных воздействий. Поэтому руководству современного предприятия крайне важно в системе антикризисного управления обеспечить защиту информационных потоков, что является необходимым условием выживания и повышения уровня эффективности хозяйственной деятельности.

Исследованиями Л. П. Березюк, Э. Н. Камышева доказано, что глобальная распространенность распределенной вычислительной среды, облачные технологии, усиливают возможности электронного проникновения в рабочие компьютеры и серверы предприятий, предоставляет дополнительные возможности возникновения системного экономического кризиса [1; 4]. Хозяйственная деятельность современных предприятий невозможна без эффективной системы управления производством, предусматривает комплексную автоматизацию процессов сбора, передачи, хранения экономической информации и принятия управленческих решений. В связи с этим приобретает актуальность проблема обеспечения информационной безопасности в контексте антикризисного управления предприятиями.

Система антикризисного управления предприятиями должна обеспечивать эффективное решение таких задач, как ранняя диагностика кризисных явлений в деятельности предприятий, срочное реагирование на вызовы и угрозы среды, изучение и реализация возможностей выхода предприятия из кризисного состояния.

Как показали исследования А. М. Букреева, В. В. Жарикова, В. Н. Гончарова, недостаточность управленческой и экономической информации имеет существенное влияние на возникновение кризиса [2; 3]. Причинами возникновения информационного кризиса можно считать, как недостаточное информационное обеспечение управленческого персонала, так и неэффективные средства защиты информации, в результате чего закрытая (секретная) информация становится доступна нежелательным лицам или широкой общественности. Предприятие может потерять свой имидж надежного партнера, а базами данных – удачно воспользоваться конкуренты. Учитывая недостаточное информационное обеспечение хозяйственной деятельности современных предприятий, возникает необходимость разработки эффективных антикризисных мер и способов управления.

Формирование эффективной системы антикризисного управления предприятиями должно основываться на использовании соответствующего экономико-математического аппарата.

Основной методологический принцип моделирования антикризисного управления – системный подход. Следует отметить также принцип структурно-функционального соответствия модели и объекта реально существующему объекту, в зависимости от того, какие именно свойства или функции, интересующие исследователя (предмет или феномен), можно поставить в соответствие значительному количеству моделей.

Использование моделей для определения или уточнения характеристик и рационализации способов построения позволяет совершенствовать антикризисное управление [6; 7].

Особенности моделирования систем антикризисного управления предприятия обусловлены свойствами объекта исследования:

– эмерджентность (результат возникновения между элементами системы синергетических связей);
– динамичность и непредсказуемость внешней среды;
– неопределенность и нелинейность (турбулентность рыночных явлений);
– невозможность полного изолирования объектов исследования.

Уровень информационной безопасности предприятий не имеет количественного выражения, поэтому избран способ моделирования по методикам нечеткого вывода. По критерию трудоемкости выбран алгоритм И. Мамдани [5; 8].

Нечеткая модель оценки кризисного состояния предприятий основывается на учете влияния четырех факторов: уровня финансового состояния, вероятности банкротства, уровня информационной безопасности и индекса инновационного развития.

Специфика данной модели заключается в высоком объеме информационных потоков и инновационной составляющей, склонности к кризисным явлениям финансового состояния и вероятному банкротству.

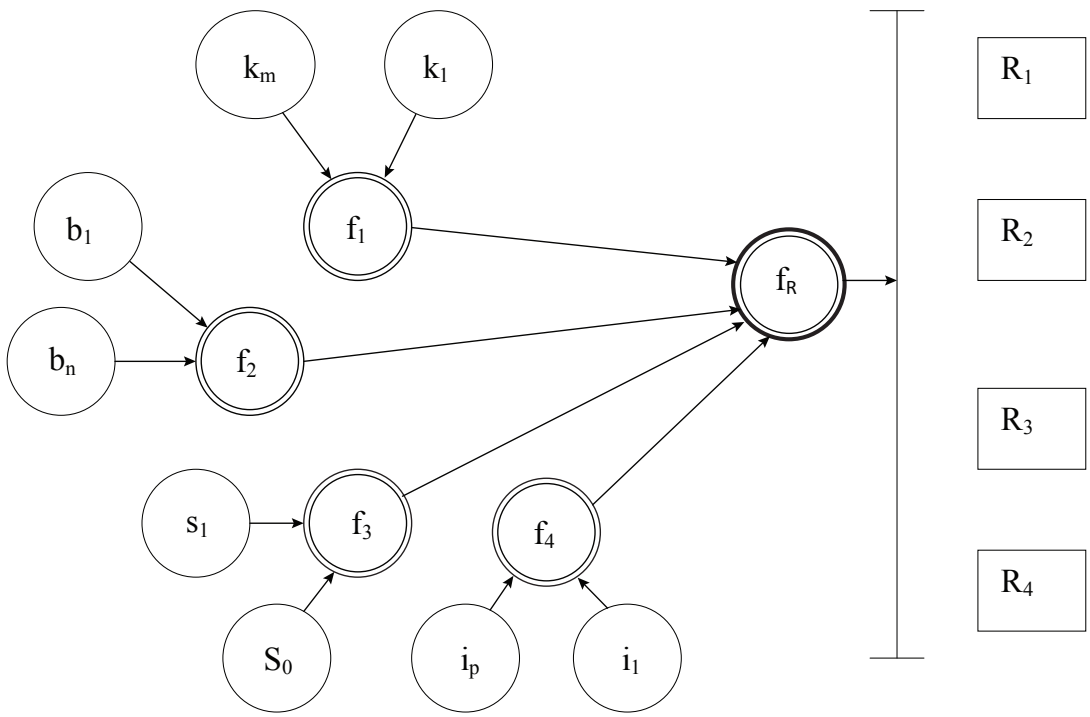
Проведенные нами исследования позволили выделить два фактора внешнего воздействия: индекс инновационного развития и уровень информационной безопасности, а также два фактора внутреннего: финансовое состояние (ликвидность и платежеспособность) и вероятность банкротства.

Общая нечеткая модель оценки кризисного состояния предприятия, определяющая уровень кризисного состояния *Ls*, будет иметь вид:

$$\begin{cases} I_{fs} = f_1\left(k_1,...k_m\right) \\ I_{pb} = f_2\left(b_1,...b_n\right) \\ I_{is} = f_3\left(s_1,...s_o\right) \\ I_{in} = f_4\left(i_1,...i_p\right), \end{cases} \quad (1)$$

где, I_{fs} – относительный уровень финансового состояния (относительный интегральный показатель изменения показателей ликвидности и финансовой зависимости), I_{pb} – вероятность банкротства, I_{is} – уровень информационной безопасности (относительное изменение), I_{in} – уровень инновационного потенциала (относительное изменение), f_1, f_2, f_3, f_4 – функции расчета показателей, соответственно, изменений уровня финансового состояния, вероятности банкротства, информационной безопасности и инновационного потенциала предприятий; $k_1,\ldots k_m$ – набор базовых показателей финансового состояния предприятий; $b_1,\ldots b_n$ – набор базовых показателей вероятности банкротства предприятий; $s_1,\ldots s_o$ – набор базовых показателей информационной безопасности предприятий; $i_1,\ldots i_p$ – набор базовых показателей инновационного потенциала предприятий.

На рисунке 1 представлена структура нечеткой модели оценки кризисного состояния предприятий, зависимость между входными показателями модели и исходным показателем. В нашем случае исходным показателем (f_R) является уровень кризисного состояния предприятий, принимающий следующие значения: R_1 – критическое состояние, R_2 – кризисное состояние, R_3 – среднее состояние, R_4 – приемлемое состояние. Для расчета входных количественных финансовых показателей, достоверности банкротства и инновационного потенциала использованы официальные статистические данные. Качественный показатель, характеризующий уровень информационной безопасности рассчитан на основе экспертных оценок.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Структура нечеткой модели оценки кризисного состояния предприятий

Опишем выделенные функции принадлежности термов для всех переменных.

Лингвистическая переменная «Относительный уровень финансового состояния» включает следующие термы: «критический», «кризисный», «средний», «приемлемый». Числовое значение переменной принадлежит интервалу [-1; 1]. Для каждого значения терма лингвистической переменной построена функция принадлежности в среде MATLAB средствами Fuzzy Logic Toolbox. Для лучшей наглядной графической интерпретации выбраны треугольные нечеткие числа.

Термы-множества лингвистической переменной «Относительный уровень финансового состояния» включают в себя следующие уровни: критический (от -1 до 0), кризисный (от 0 до 0,5), достаточный (от 0,5 до 0,9), приемлемый (от 0,9 до 1).

Лингвистическая переменная «Вероятность банкротства» разделена на следующие термы: очень высокая, высокая, предельная, маловероятная. Значения переменной находятся в интервале [-1; 1].

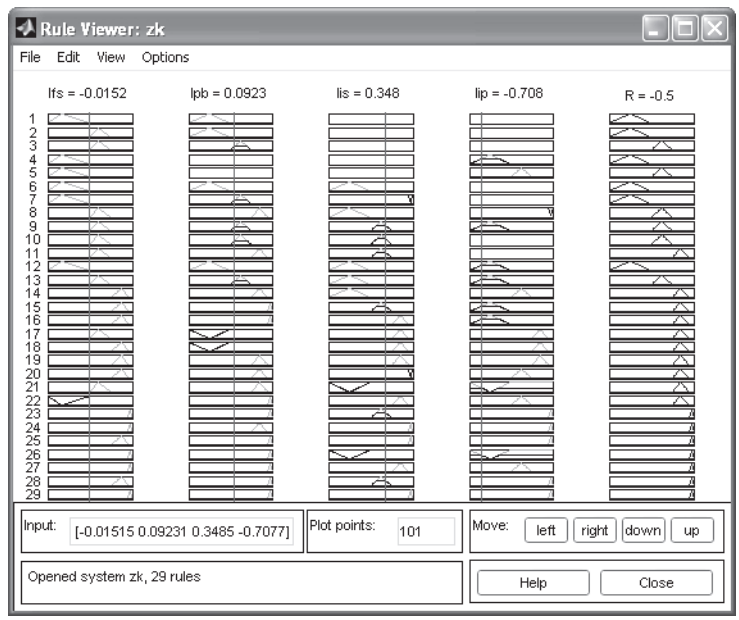
Термы-множества лингвистической переменной «Уровень информационной безопасности» включают в себя следующие уровни: низкий (от -1 до 0), базовый (от 0 до 0,5), достаточный (от 0,5 до 0,9), очень высокий (от 0,9 до 1).

Лингвистическая переменная «Уровень инновационного потенциала» включает в себя следующие термы: очень высокий, высокий, достаточный, низкий. Значения переменной находятся в интервале [-1; 1].

Выходная лингвистическая переменная «Уровень кризисного состояния предприятий» была разбита на следующие термы: критический, кризисный, средний, приемлемый. Числовое значение переменной принадлежит интервалу [-1; 1].

На следующем этапе были заданы правила для системы нечеткого вывода. При формировании системы правил для модели оценки кризисного состояния предприятий были использованы данные экспертных оценок. Например, следующее лингвистическое высказывание в терминах нечеткой логики будет свидетельствовать о кризисном состоянии предприятия: «Если значение I_{fs} является кризисным И значение I_{pb} высокая И значение I_{is} не является достаточным И значение I_{ip} низкое, тогда состояние предприятия кризисное».

На рисунке 2 представлена схема анализа построенной системы нечеткого вывода для оценки состояния предприятий.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Правила после выполнения процедуры нечеткого вывода

Если ввести следующие значения входных переменных: I_{fs} = -0,0152, I_{pb} = 0,0923, I_{is} = 0,348, I_{ip} = -0,708, то значение результирующей переменной равно 0,5, что свидетельствует о критическом состоянии предприятия.

Научно обоснованная блок-схема системы разработки и реализации антикризисных действий на базе нечеткой логики с использованием программно-целевого подхода отражена на рисунке 3.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Методика разработки и реализации антикризисных действий на базе нечеткой логики с использованием программно-целевого подхода

В результате исследования на основе алгоритма нечеткого вывода Мамдани разработана модель оценки кризисного состояния предприятиями. В дальнейшем полученные результаты могут быть использованы как для определения текущего, так и прогнозного состояния предприятий. Это позволит предупредить кризисные ситуации на предприятиях и разработать эффективные мероприятия.

Библиографический список

1. Березюк, Л. П. Организационное обеспечение информационной безопасности: учеб. пособие. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2008. – 188 с.
2. Букреев, А. М. и др. Антикризисное управление на предприятии в условиях обострения глобальной конкуренции: монография / А. М. Букреев, В. Н. Гончаров, Т. Н. Рыбина и др. – Минск: Мисанта, 2012. – 434 с.
3. Жариков, В. В. И др.Антикризисное управление предприятием: учеб. пособие / В. В. Жариков, И. А. Жариков, А. И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 128 с.
4. Камышев, Э. Н. Информационная безопасность и защита информации: учеб. пособие. – Томск: ТПУ, 2009. – 95 с.
5. Леоненков, А. Нечеткое моделирование в среде Matlab и Fuzzy Tech. – СПб: «БХВ-Петербург», 2005. – 725 с.
6. Патласов, О. Ю. Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации: учебное пособие / О. Ю. Патласов, О. В. Сергиенко. – Омск: Изд-во НОУ ВПО «ОГИ», 2008. – 544 с.
7. Перфильев, А. Б. Совершенствование механизма антикризисного управления на основе применения экономико-математической модели комплексной оценки финансового состояния организаций [Электронный ресурс] // Финансовая

аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 22. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-antikrizisnogo-upravleniya-na-osnove-primeneniya-ekonomiko-matematicheskoy-modeli-kompleksnoy-otsenki (дата обращения: 16.01.2019).

8. Ярушкина, Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.

References

1. Berezyuk L. P. Organizatsionnoe obespechenie informatsionnoi bezopasnosti: ucheb. posobie [*Organizational information security: textbook*], Habarovsk: Izd-vo DVGUPS, 2008, 188 p.
2. Bukreev A. M., Goncharov V. N., Rybina T. N. [et al.]. Antikrizisnoe upravlenie na predpriyatii v usloviyakh obostreniya global'noi konkurentsii: monografiya [*Crisis management in the enterprise in the face of increasing global competition*], Minsk: Misanta, 2012, 434 p.
3. Zharikov V. V., Zharikov I. A., Evseichev A. I. Antikrizisnoe upravlenie predpriyatiem: uchebnoe posobie [*Crisis Management Company: textbook*], Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tekhn. un-ta, 2009, 128 p.
4. Kamyshev E. N. Informatsionnaya bezopasnost' I zashchita informatsii: ucheb. posobie [*Information Security and Information Protection: text book*], Tomsk: TPU, 2009, 95 p.
5. Leonenkov A. Nechetkoe modelirovanie v srede Matlab i Fuzzy Tech [*Fuzzy simulation in Matlab and Fuzzy Tech*],SPb: «BHV-Peterburg», 2005, 725 p.
6. Patlasov O. Yu., Sergienko O. V. Antikrizisnoe upravlenie. Finansovoe modelirovanie i diagnostika bankrotstva kommercheskoi organizatsii: uchebnoe posobie [*Crisis management. Financial modeling and diagnostics of bankruptcy of a commercial organization*], Omsk: Izd-vo NOU VPO «OGI», 2008, 544 p.
7. Perfil'ev A. B. Sovershenstvovanie mekhanizma antikrizisnogo upravleniya na osnove primeneniya ekonomiko-matematicheskoi modeli kompleksnoi otsenki finansovogo sostoyaniya organizatsii [*Improving the mechanism of crisis management based on the application of the economic and mathematical model of a comprehensive assessment of the financial condition of organizations*], Finansovaya analitika: problemy i resheniya [*Financial analytics: problems and solutions*], 2012, I. 22. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-antikrizisnogo-upravleniya-na-osnove-primeneniya-ekonomiko-matematicheskoy-modeli-kompleksnoy-otsenki (accessed 16.01.2019).
8. Yarushkina N. G. Osnovy teorii nechetkikh i gibridnykh sistem: ucheb. posobie [*Fundamentals of the theory of fuzzy and hybrid systems*], M.: Finansy i statistika, 2004, 320 p.

УДК 657.1 JEL D24 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-72-77

Гелаев Дени Ибрагимович
студент, ФГБОУ ВО
«Чеченский государственный
университет», г. Грозный
e-mail: *gelaev9898@mail.ru*

Успаева Милана Гумкиевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Чеченский государственный
университет», г. Грозный
e-mail: *mguspaeva@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАПАСОВ И НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Аннотация. *Статья посвящена изучению проблем применения информации финансовой отчетности предприятий и организаций при образовании основополагающих макроэкономических показателей. Исследованы особенности методологии согласованных учетных систем, изучены теоретические аспекты учета запасов и незаконченного производства при оценке рыночного выпуска в системе национальных счетов. Рассмотрены основные макроэкономические показатели в международных стандартах финансовой отчетности и системе национальных счетов. Приведены основные компоненты валового выпуска и предположения, исходя из которых происходит выбор формата промежуточного счета.*

Ключевые слова: *гармонизация учетных систем, запасы, международные стандарты финансовой отчетности, методология, незавершенное производство, система национальных счетов, финансовая отчетность.*

Gelaev Deni
Student, Chechen State University,
Groznyi
e-mail: *gelaev9898@mail.ru*

Uspaeva Milana
Candidate of Economic Sciences,
Chechen State University, Groznyi
e-mail: *mguspaeva@mail.ru*

PECULIARITIES OF ACCOUNTING OF RESERVES AND UNFINISHED PRODUCTION IN THE SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS

Abstract. *The article has been devoted to the study of the problems of applying the information of financial statements of enterprises and organizations in the formation of fundamental macroeconomic indicators. The features of the methodology of the agreed accounting systems have been examined, the theoretical aspects of inventory accounting and unfinished production, when assessing the market output in the System of National Accounts, have been studied. The main macroeconomic indicators in International financial reporting standards (IFRS) and the System of National Accounts have been considered. The main components of the gross output and assumptions, on the basis of which the choice of the intermediate account format, have been adduced.*

Keywords: *harmonization of accounting systems, stocks, International financial reporting standards, methodology, incomplete production, System of national accounts, financial statements.*

Промежуточный счет – временный счет в бухгалтерских книгах предприятий, применяемый для записи остатков средств, исправляющих ошибки, или остатков средств, которые еще до конца не определили, например, из-за того, что какая-либо определенная сделка не была доведена до конца.

Выработанный на базе материала доклада о прибылях и убытках промежуточный счет имеет данные, позволяющие строить порядок Системы национальных счетов (далее – СНС): от счета изготовления до счета использования располагаемого дохода. В его структуре отмечают элементы, касающиеся расчета показателей выпуска изделий, отраженного в базовых ценах, промежуточного потребления в ценах покупателей и добавленной стоимости. Изначальные данные также позволяют рассчитать норматив добавленной стоимости с использованием подходов, составленных на основе производственного способа и способа образования прибыли, что позволяет оценивать соответственные расчетные показатели на сходимость.

Для предприятий сектора нефинансовых корпораций выбор формата промежуточного счета основывается на следующих предположениях:

– экономическая деятельность единиц осуществляется в сфере производства, маркетинга и сбыта произведенных товаров, а также в сфере сбыта продуктов несобственного производства;

© Гелаев Д.И., Успаева М.Г., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

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

– при построении счета учитывается только общий выпуск корпорации без выделения его компонентов;

– в деятельности предприятия предполагается отсутствие компонентов, относящихся к прекращаемой деятельности (англ. discontinued operations) и деятельности, результатом которой является формирование чрезвычайных (англ. extraordinary) доходов (расходов).

При наличии деятельности, связанной с перепродажей товаров, в состав выпуска единицы должны включаться торговые наценки, которые при построении промежуточного счета отражаются в составе агрегатного показателя в совокупности с произведенным выпуском. Значение соответствующего агрегатного показателя определяется в виде разницы между чистой (за вычетом скидок, возвратов, НДС и налогов с продаж) выручкой от продаж и стоимостью товаров, приобретенных для перепродажи. Для его дезагрегации и определения торговых наценок требуется дифференциация чистой стоимости товаров, приобретенных для перепродажи, и чистой выручки от других продаж.

Прекращаемая деятельность учитывается и отражается в отчетности в соответствии со стандартом 5 «Выбытие внеоборотных активов, удерживаемых для продажи, и прекращаемая деятельность» Международных стандартов финансовой отчетности (англ. International Financial Reporting Standards, IFRS; далее – МСФО). При ее возникновении раскрытие информации о прекращаемой деятельности должно предусматриваться в специальном разделе формы отчетности, отделяемом от раздела «Продолжающаяся деятельность. В этом случае в отчете о совокупном доходе организация должна представить в виде агрегированного показателя суммарную прибыль (убытки) от прекращаемой деятельности в отчетном периоде и суммарную прибыль (убытки), связанную с выбытием или переоценкой активов (обязательств) по прекращаемой деятельности. Аналитическая информация по компоненту прекращаемой деятельности представляется в примечаниях или непосредственно в отчете о совокупном доходе.

Показатели промежуточного счета также можно предварительно оценить на наличие ошибок при преобразовании отчета о доходах в формат специального Т-счета, в котором предусмотрены разделы в виде ресурсов и их использования, которые должны быть сбалансированы. Другой подход к выявлению несбалансированности показателей промежуточного счета может основываться на сопоставлении показателей добавленной стоимости, рассчитанных с использованием различных методов, в частности, производственного метода и метода доходов. В последнем случае добавленная стоимость определяется как сумма таких компонентов доходов организации, как оплата работы, иные чистые (за вычетом субсидий) налоги и сборы на производство и валовый операционный доход.

Рассмотрим форматы промежуточных счетов, разрабатываемых на основе данных отчета о прибылях и убытках, для показателей валового выпуска, выраженного в основных ценах (табл. 1), и для показателя промежуточного потребления (табл. 2).

Таблица 1

Формат промежуточного счета для формирования показателя валового выпуска

Элементы валового выпуска	
Реализация за исключением скидок, возвратов, НДС, сборов и налогов с продаж	
Плюсы	Минусы
Цена готовой продукции на конец рассматриваемого периода	Цена товаров, купленных для перепродажи
Цена товаров на этапе незаконченного производства на конец рассматриваемого периода	Цена готовой продукции на начало рассматриваемого периода
Элементы иных доходов организации: – доходы от сдачи во временное владение и пользование зданий и оборудования; – лицензионные доходы по товарам интеллектуальной собственности	Цена товаров на этапе незаконченного производства на начало рассматриваемого периода

Составлено авторами по материалам исследования

Последний компонент, не представленный в схеме использования показателей отчета о прибылях и убытках при формировании показателей счета производства СНС, является вторичным выпуском, отражаемым в статье «Прочие доходы» отчета о прибылях и убытках организации.

Аналогично на основе общей схемы может быть сформирован промежуточный счет для СНС.

Таблица 2

Формат промежуточного счета для составления показателя промежуточного потребления

Элементы промежуточного потребления
Цена материалов, использованных в производстве
Цена потребленных услуг и услуг по сдаче во временное пользование объектов
Цена материалов, услуг (в то числе оплата комиссионных и арендная плата), применяемых в производстве
Лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности
Расходы на материалы и услуги, принадлежащие сегменту прекращенной деятельности

Составлено авторами по материалам исследования

Включаемые в данную таблицу показатели являются компонентами агрегированных показателей, представленных в отчете о прибылях и убытках. Компоненты «Стоимость материалов, использованных в производстве» и «Стоимость потребленных услуг и услуг по аренде» являются частью стоимости произведенных товаров, «Стоимость материалов, услуг (включая оплату комиссионных и арендную плату), использованных в производстве» является частью операционных расходов, «Лицензионные платежи за использование продуктов интеллектуальной собственности» – частью «Прочих расходов» и при наличии прекращенной деятельности и возможности выделения соответствующего компонента в состав промежуточного потребления включаются отнесенные к его сегменту затраты на материалы и услуги.

Последующие корректировки промежуточных счетов для формирования показателей счета производства связаны с необходимостью включения в состав выпуска корпораций в соответствии с СНС следующих дополнительных компонентов выпуска товаров (услуг), не имеющих соответствующих аналогов в отчетности организаций и имеющих иную интерпретацию в первичном учете:

– выпуск товаров (услуг), произведенных и использованных заведениями в рамках корпорации;

– расходы на научные исследования и разработки, результаты которых используются в собственном производстве;

– расходы на строительство и капитальный ремонт, выполненные хозяйственным способом;

– расходы на производство других компонентов продуктов интеллектуальной собственности.

Выпуск товаров (услуг), произведенных и использованных заведениями в рамках корпорации, в СНС оценивается на основе затрат и отражается в составе общекорпоративных показателей выпуска и промежуточного потребления корпорации, что не влияет на значение показателя добавленной стоимости.

На уровне формирования первичных данных этот компонент, как правило, не учитывается.

Общие принципы учета и отражения в СНС расходов на научные исследования и разработки в настоящее время определяются методологией СНС 2008. При приобретении результатов научно-исследовательских работ (далее – НИР) у сторонних организаций в СНС рекомендуется оценивать выпуск научных исследований и разработок в рыночных ценах, при осуществлении НИР в рамках организации – на основе суммарных затрат на их производство с добавлением связанных с их производством затрат основного капитала. В СНС результаты научных исследований и разработок рассматриваются как накопление основного капитала за исключением случаев, когда признается, что при данной деятельности отсутствуют экономические преимущества владельца. В таком случае расходы на НИР относятся к промежуточному потреблению.

Выпуск капитализируемых НИР для собственного использования отражается в виде валового накопления основного капитала в процессе их производства. При этом в учете для соответствующих частей выпуска, согласно принятой методологии, не требуется определение изменений их объемов, относящихся к незавершенному производству.

В первичном учете расходы на НИР в большинстве случаев отражаются как компонент затрат.

Расходы на строительство и капитальный ремонт, выполненные хозяйственным способом, в СНС и первичном учете капитализируются. В учете стран Европейского союза соответствующие расходы не включаются в состав выручки (внутренних продаж) и относятся к капитальным затратам. В СНС данный компонент выпуска, который для организаций является источником накопления капитала, отражается на основе полных затрат.

Расходы на производство других компонентов продуктов интеллектуальной собственности включают расходы на разработку программного обеспечения, оригиналов развлекательных программ, литературных и художественных произведений.

Данные, необходимые для внесения соответствующих корректировок, как правило, не представлены в финансовой отчетности организаций и могут быть получены только на основе анализа записей, содержащихся в главной книге.

Последующие корректировки показателя промежуточного потребления промежуточного счета в соответствии с методологией СНС предполагают включение в его состав дополнительных компонентов в виде выпуска товаров (услуг), произведенных и использованных заведениями в рамках корпорации, затрат, связанных с оплатой услуг финансовых учреждений.

Сегодня специалисты осознают присутствие и иных концептуальных отличий между системами учета, основанных на понятиях МСФО и СНС, которые, как правило, относят к действиям, не оказывающим значительного воздействия на формируемые макроэкономические показатели. Соответственно, для формирования необходимого для выполнения аналитических задач уровня безопасности образуемых показателей счета производства СНС, в теории достаточно внесения корректировок, предусмотренных в рамках рассмотренных схем. Кроме того, качество формируемых макроэкономических показателей, разработанных на основе данных финансовой отчетности предприятий, относящихся к нефинансовому сектору экономики, может быть оценено при сопоставлении значений соответствующих показателей, рассчитываемых на основе использования альтернативных подходов. В частности, для показателя добавленной стоимости оценка качества могут осуществляться на основе сопоставлений соответствующих оценок, полученных при использовании производственного метода и метода доходов.

В соответствии с используемыми в СНС расчетными формами значение показателя добавленной стоимости, охарактеризованного в виде разницы между валовым выпуском и промежуточным потреблением, обязано балансироваться со значением рассматриваемого показателя, рассчитанным в виде суммы таких отражаемых в отчетности организаций компонентов доходов, генерируемых в результате производственной деятельности, как чистые (за вычетом субсидий) налоги на производственную деятельность, оплата труда нанятых работников и валовая операционная прибыль.

Первый компонент – чистые налоги на производство – является частью отражаемых в отчетности организаций операционных расходов, второй (оплата труда наемных работников) включает элементы в виде прямых и накладных производственных затрат на рабочую силу, являющихся частью стоимости реализованной продукции, и прямых торговых и общих затрат на рабочую силу, являющихся частью операционных расходов (расходов по реализации и административно-управленческих расходов). Третий компонент в виде валовой операционной прибыли, являющийся балансирующей статьей счета образования доходов и исходным элементом при формировании счета первичных доходов в СНС, может быть определен на основе использования данных финансовой отчетности в соответствии с расчетными алгоритмами, определяемыми схемами их построения.

В соответствии с методологией СНС, прибыль – показатель, характеризующий «получаемый в процессе производства результат (за вычетом издержек), до вычета любых платежей в явной или неявной форме процентов, ренты или других доходов от собственности, подлежащих выплате за использование финансовых активов, земли или других природных ресурсов, необходимых для осуществления производства» [2, с. 128]. Как балансирующая статья счета образования доходов СНС валовая операционная прибыль может быть определена в виде разницы между расчетным значением валовой добавленной стоимости и показателями:

– чистых (за минусом субсидий) других налогов на производство и импорт;
– оплаты труда наемных работников.

Соответствующими аналогами показателей финансовой отчетности организаций являются:

– для показателя «Чистые (за минусом субсидий) другие налоги на производство» – показатель «Налоги на собственность и другие налоги на производство», являющийся элементом операционных расходов;

– для показателя «Оплата труда наемных работников» – комбинация «Прямых и накладных затрат на оплату труда производственного персонала», включаемых в состав стоимости произведенной продукции, и «Прямых затрат на оплату труда персонала, занятого в торговых операциях, и затрат на оплату труда административно-управленческого персонала», включаемых в состав операционных расходов.

Компонент валовой добавленной стоимости в основных ценах «Другие налоги на производство» в СНС относится только к производителям продукции и в основном включает актуальные налоги и сборы (за вычетом субсидий) на привлекаемую силу или капитал, непосредственно используемые предприятиями. К данной группе в зависимости от особенностей существующей налоговой системы могут относиться, в частности, налоги на собственность производителей, налоговые сборы за использование основных фондов, лицензионные платежи, гербовые сборы, экологические налоги, взносы в фонды страхования персонала от безработицы и т. д.

Компонент в виде оплаты труда наемных работников включает выплаты работникам в виде заработной платы, окладов и других вознаграждений, связанных с производством, отчисления работодателей в социальные фонды, а также некоторые виды отчислений, не связанных с производством и не предусматривающих создание специальных фондов (в СНС – условно исчисленные отчисления работодателей на социальное страхование).

Используемый в СНС показатель валовой операционной прибыли по экономическому содержанию отличается от понятия прибыли, отражаемой в отчетности организаций. В первом случае его содержание отражает часть доходов, относящуюся к использованию капитала и получаемую предприятиями корпоративного сектора экономики в результате их участия в процессе производства. В СНС данный показатель рассчитывается в виде разницы между валовой добавленной стоимостью и затратами на оплату труда наемных работников и суммарными налогами на производство и импорт.

Как результат использования капитала в производстве валовая операционная прибыль в терминах СНС включает компоненты, относящиеся к потреблению основного капитала, чистым доходам корпоративных единиц от собственности, корпоративной прибыли и текущим (нетто) трансфертам.

В соответствии с алгоритмом расчета валовой операционной прибыли как исходного элемента при формировании счета первичных доходов в СНС, ее значение может быть определено на основе комбинации следующих показателей финансовой отчетности организации:

– амортизации элементов производственного основного капитала и амортизации офисного оборудования;

– дополнительных нераспределенных доходов;

– прибыли от собственности в виде полученных процентов, доходов от предоставления в аренду непроизведенных активов (земли, недр, объектов патентования), дивидендов, доли в чистых доходах неконсолидированных дочерних структур;

– затрат, связанных с использованием финансовых и непроизведенных активов, в виде выплат процентов, платежей за аренду непроизведенных активов и выплат дивидендов;

– полученных трансфертов в виде страховых (за исключением страхования жизни) возмещений и не страховых компенсаций убытков;

– выплаченных трансфертов в виде страховых (за исключением страхования жизни) премий, налогов на доходы, чистых налогов на доходы от капитала и взносов в благотворительные фонды;

– чистых доходов от продажи финансовых и нефинансовых активов;

– истощение запасов природных ресурсов;

– списания запасов;

– отчисления на покрытие безнадежных долгов.

Представленная схема расчета показателя валовой операционной прибыли основана на принципах оценки баланса ресурсов экономической единицы, необходимых для компенсации затрат, связанных с коммерческим использованием нефинансовых и финансовых активов, принадлежащих другим единицам, уплатой налогов и финансированием инвестиционной деятельности.

Библиографический список

1. Гирбасова, Е. М. Особенности современного этапа развития системы национальных счетов в России // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2014. – № 2 (2). – С. 12-22.
2. Пономаренко, А. Н. Система национальных счетов / Экономический журнал Высшей школы экономики. – 1997. – № 2. – С. 78-103.
3. Рыбакова, О. М. Система национальных счетов для сектора общего государственного управления Российской Федерации / О. М. Рыбакова, Е. М. Гирбасова // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 6. – С. 14-23.
4. Свидерская, Я. И. Аналитические возможности Системы национальных счетов / Я. И. Свидерская, О. Д. Нестерова // Вологдинские чтения. – 2009. – № 74 – С. 36-38.
5. Система национальных счетов 2008 года (СНС 2008). – ООН, 2009. – 1296 с.
6. Шорина, Е. В. Гармонизация данных статистической и бухгалтерской отчетности на микроуровне / Е. В. Шорина, С. В. Юркевич // Вопросы статистики. – 2013. – № 12. – С. 16-19.
7. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru (дата обращения: 15.01.2019).
8. Comparison of business statistics characteristics with IAS/IFRS and EU accounting directive: the main differences between statistical and accounting concepts. Statistical and Accounting Standards. – SGA, 2011. – 22 c.
9. Strengthening the Links between Macroeconomic Statistical Guidelines and Accounting Standards. – IMF, 2004. – 47 c.

References

1. Girbasova E. M. Osobennosti sovremennogo etapa razvitiya sistemy natsional'nykh schetov v Rossii [*Features of the current stage of development of the system of national accounts in Russia*], Ekonomicheskie i sotsial'no-gumanitarnye issledovaniya [*Economic and Social Research*], 2014, I. 2 (2), pp. 12-22.
2. Ponomarenko A. N. Sistema Natsional'nykh Schetov [*System of National Accounts*], Ekonomicheskii zhurnal vysshei shkoly ekonomiki, 1997, I. 2, pp. 78-103.
3. Rybakova O. M., Girbasova E. M. Sistema Natsional'nykh Schetov dlya sektora obshchego gosudarstvennogo upravleniya Rossiiskoi Federatsii [*The system of national accounts for the general government sector of the Russian Federation*], Mezhdunarodnyi buhgalterskii uchet [*International Accounting*], 2010, I. 6, pp. 14-23.
4. Sviderskaya Ya. I., Nesterova O. D. Analiticheskie vozmozhnosti Sistemy Natsional'nykh Schetov [*Analytical capabilities of the System of National Accounts*], Vologdinskie chteniya, 2009, I. 74, pp. 36-38.
5. Sistema Natsional'nykh Schetov 2008 goda (SNS 2008) [*System of National Accounts 2008 (2008 SNA)*], UN, 2009, 1296 p.
6. Shorina E. V., Yurkevich S. V. Garmonizatsiya dannykh statisticheskoi i bukhgalterskoi otchetnosti na mikrourovne [*Harmonization of statistical and accounting data at the micro level*], Voprosy statistiki, 2013, I. 12, pp. 16–19.
7. Ofitsial'nyi sait Ministerstva Finansov Rossiiskoi Federatsii [*Official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation*]. Available at: http://minfin.ru (accessed 15.01.19).
8. Comparison of business statistics characteristics with IAS/IFRS and EU accounting directive: the main differences between statistical and accounting concepts. Statistical and Accounting Standards, SGA, 2011, 22 p.
9. Strengthening the Links between Macroeconomic Statistical Guidelines and Accounting Standards, IMF, 2004, 47 p.

УДК 657.6 JEL M42 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-78-84

Гречишникова Анастасия Сергеевна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *grechishnikova.anastasia@yandex.ru*

Чеботарева Зоя Валентиновна
канд. экон. наук., ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *tzl09@mail.ru*

ОСНОВЫ АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО СЕКТОРА

Аннотация. *Методика проведения аудиторской проверки дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора нуждается в постоянном развитии и улучшении. В статье рассмотрено значение проверки дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора. Исследованы основные задачи, которые ставятся при проведении аудиторской проверки дебиторской задолженности. Описано содержание аудиторских процедур в соответствии с применяемыми международными стандартами аудита. Выявлены основные зоны риска при проверке данной статьи бухгалтерской (финансовой) отчетности.*

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, аудиторские доказательства, процедура аудита, контроль просроченной задолженности, достоверность отчетности.*

Grechishnikova Anastasiya
Student, State University of Management, Moscow
e-mail: *grechishnikova.anastasia@yandex.ru*

Chebotareva Zoya
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *tzl09@mail.ru*

BASES OF AUDIT OF RECEIVABLES IN THE ORGANIZATIONS OF THE TELECOMMUNICATION SECTOR

Abstract. *The methodology for the audit of receivables in telecommunications sector organizations needs to be constantly developed and improved. The significance of checking receivables in organizations of the telecommunication sector has been considered in the article. The main tasks, which are set during the audit of receivables, have been examined. The content of audit procedure in accordance with applicable International Standards on Auditing has been described. The main risk areas during the audit of this article of the accounting (financial) statements have been revealed.*

Keywords: *receivables, audit evidence, audit procedure, control of outstanding receivables, accuracy of accounting statements.*

Организации телекоммуникационного сектора являются открытыми экономическими субъектами, и в рамках своей хозяйственной и производственной деятельности, вступают в различные взаимоотношения. Обычно участниками таких взаимоотношений являются другие организации, предприятия, учреждения, а также работники самой организации и отдельные лица. Эти взаимоотношения основаны на различных расчетах в процессе оказания телекоммуникационных услуг и продаже телекоммуникационного оборудования. От состояния расчетов с дебиторами во многом зависит состоятельность организаций телекоммуникационного сектора, финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

Зачастую в организациях телекоммуникационного сектора при реализации товаров, работ, услуг возникает временной разрыв между моментом отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг и поступлением денег на расчетный счет от покупателей. Так образуется дебиторская задолженность, которую необходимо постоянно контролировать во избежание убытков компании.

Дебиторская задолженность является самой значимой и неотъемлемой частью оборотных средств любой организации телекоммуникационного сектора (табл. 1). Поэтому необходимость правильного и эффективного управления уровнем задолженности определяется не только стремлением к оптимизации денежных

© Гречишникова А.С., Чеботарева З.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

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

потоков организаций телекоммуникационного сектора, но и желанием снизить затраты, возникающие по причине того, что любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо иным способом: за счет роста внешних займов (собственные средства кредиторов или кредиты банков) или за счет роста собственной прибыли.

Таблица 1

Соотношение дебиторской задолженности и общей суммы оборотных активов в организациях телекоммуникационного сектора

Организация	Сумма задолженности на 31.12.2017 г., тыс. руб.	Сумма оборотных активов на 31.12.2017 г., тыс. руб.	Соотношение, %
ПАО «Ростелеком»	51 698	68 639	75
ОАО «Комкор»	15 350	16 457	93
АО «МаксимаТелеком»	1 118	1 477	76
ОАО «МТТ»	2 251	2 676	84

Источник: [12]

Своевременное истребование дебиторской задолженности является наиболее приоритетной задачей для организаций телекоммуникационного сектора. Для достижения поставленной задачи необходимо соблюдать должную осмотрительность при выборе контрагентов, своевременно выставлять расчетные документы, а также следить за платежной дисциплиной своих контрагентов (осуществлением платежей полном объеме и в установленные сроки).

Одним из способов контроля дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора является проведение аудиторской проверки, результатом которой является проверка правильности формирования и учета дебиторской задолженности, а при наличии искажений – рекомендации по улучшению работы с нею.

Для аудита дебиторской задолженности, основными задачами являются: соответствие бухгалтерской (финансовой) отчетности нормативным правовым актам, а также уверенность в законности операций, в ходе которых сформировалась дебиторская задолженность.

В соответствии с Международными стандартами аудита (далее – МСА), содержащими основные принципы и обязательные процедуры, а также сопутствующие рекомендации в форме пояснительного или другого материала, аудитор планирует и проводит аудиторскую проверку. МСА подлежат признанию для применения на территории Российской Федерации (далее – РФ) с 01.01.2017 г. [1; 2].

Согласно МСА 500 «Аудиторские доказательства» аудитор разрабатывает и проводит надлежащие аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, для целей сбора достаточных надлежащих аудиторских доказательств [5].

Аудитор оценивает риски существенного искажения на уровне предпосылок для всех видов операций, остатков по счетам и раскрытия информации в области дебиторской задолженности для корректного прогнозирования характера, объема и сроков последующих действий аудитора, рекомендуемых для получения достаточных аудиторских доказательств. Существует вероятность того, что выявленные риски распространяются в целом на всю финансовую (бухгалтерскую) отчетность, так как потенциально затрагивают множество предпосылок [4].

В таблице 2 представлены предпосылки подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности в части дебиторской задолженности, которыми руководствуется аудитор для анализа различных видов потенциальных искажений.

Таблица 2

Аудиторские предпосылки составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в части дебиторской задолженности

Предпосылка	Толкование предпосылки
Полнота	Все операции и события, сформировавшие дебиторскую задолженность, зарегистрированы и учтены
Существование (наличие)	Все операции и события, связанные реализацией товаров, работ, услуг, а также получением денежных средств, зарегистрированы, имеют место и имеют отношение к организации
Точность	Соответствующим образом отражены суммы и остальные данные, касающиеся образования дебиторской задолженности
Оценка	Дебиторская задолженность оценена в бухгалтерской (финансовой) отчетности правильно
Представление (раскрытие)	Информация о дебиторской задолженности представлена, классифицирована и описана в соответствиями с правилами отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Составлено автором по материалам исследования

Основываясь на предпосылках, аудитор собирает аудиторские доказательства с целью формирования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для выявления рисков существенного искажения как на уровне бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, так и на уровне предпосылок, аудитор выполняет процедуры оценки этих рисков. Однако процедуры оценки рисков, сами по себе не обеспечивают достаточных надлежащих аудиторских доказательств, на основе которых может быть сформировано аудиторское мнение, вследствие чего проводятся дополнительные аудиторские процедуры – тесты средств контроля и процедуры проверки по существу [8].

Чтобы провести эффективную и плодотворную проверку дебиторской задолженности в организации телекоммуникационного сектора, аудитор в обязательном порядке планирует свою работу: разрабатывает направление проверки для более корректного и точного формирования аудиторской выборки в соответствии с МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности». В то же самое время устанавливается список необходимых для аудиторской проверки документов по учету дебиторской задолженности, в частности, согласованные и подписанные обеими сторонами договоры, первичные документы, регистры бухгалтерского учета. Грамотное планирование аудиторской проверки позволяет оптимально распределить работу между членами группы, участвующими в аудиторской проверке, а также координировать такую работу.

Содержание общего плана аудиторской проверки в организациях телекоммуникационного сектора, зависит от масштаба деятельности проверяемой компании. В рамках общего плана разрабатывают план аудита дебиторской задолженности.

Для оценки системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета дебиторской задолженности руководству аудируемого лица (также лицам, ответственным за корпоративное управление) направляют запросы в виде опросников. На основании полученной информации и по итогам проведенного тестирования, аудитор формирует мнение о состоянии организации системы внутреннего контроля дебиторской задолженности и соответствии ее учета действующему законодательству [3].

Организации телекоммуникационного сектора могут нести огромные риски в результате непогашения дебиторской задолженности, поэтому она является самой сложной и объемной статьей оборотых активов. Учитывая специфику компаний телекоммуникационного сектора, необходимо принять во внимание, что предоставление услуг может выполняться на основании долгосрочных договоров, к примеру, сроком на один год, на ежемесячное или ежеквартальное оказание услуг. Однако условия по договору предполагают, что оплата будет поступать за эти услуги, предположим, в четыре этапа равными частями в течение срока действия договора. В таком случае итоговая сумма, указанная в учете как неоплаченная, является

задолженностью с особыми условиям оплаты, которые были оговорены с клиентом и удовлетворяют обоюдным требованиям двух сторон соглашения, а не просроченным долгом. Для более детального анализа и эффективной работы с задолженностью компаний телекоммуникационного сектора, необходимо время от времени проводить инвентаризацию расчетов с заказчиками и покупателями [7].

Отражение безнадежной дебиторской задолженности – основная проблема, связанная с формированием и учетом дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора. Учитывая данное обстоятельство, сокращение доли дебиторской задолженности является одной из главных целей организации, а постоянный анализ и контроль позволяют выявить просроченную дебиторскую задолженность и своевременно принять меры по ее взысканию у контрагентов-дебиторов.

Для достижения цели, поставленной в рамках аудиторской проверки, нужно произвести целый комплекс аудиторских процедур по исследованию и последующему изучению дебиторской задолженности, в частности:

– провести анализ организации аналитического учета и обзор бухгалтерских записей: проверить, ведется ли аналитический учет по каждому выставленному счету, а расчеты – обособленно по каждому поставщику и подрядчику в разрезе договоров. Благодаря этому формирование аналитического учета позволяет получить информацию по поставщикам, попавшим в выборку, а также расчетным документам, с не наступившим сроком оплаты;

– проанализировать договоры с поставщиками и подрядчиками, сформировавшие дебиторскую задолженность: изучить условия каждого договора с точки зрения предмета договора, взаимных прав и обязанностей сторон, сроков исполнения обязательств и т. д.;

– получить подтверждение сумм дебиторской задолженности от контрагентов – дебиторов: формируя выборку, определить ключевых дебиторов, которым необходимо направить письма-запросы для подтверждения суммы задолженности, отраженной в учете. Обычно они составляются для подтверждения оборотов и остатков по следующим счетам: 58 «Финансовые вложения» в части предоставленных займов и договоров по переуступке права требования, 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» и др. [10].

При обнаружении незначительного расхождения в суммах, представленных контрагентом-дебитором, и суммах аудируемого лица аудитор может их не учитывать. При обнаружении значительного расхождения, аудитору необходимо оценить влияние данного обстоятельства на бухгалтерскую (финансовую) отчетность и выразить мнение о достоверности:

– проверить корректность формирования резерва по сомнительным долгам. Данная процедура осуществляется по нескольким направлениям: сопоставление расшифровки по дебиторской задолженности с данными, отраженными в учете, и анализ методики создания резерва по сомнительным долгам, описанной в учетной политике с методикой, применяемой в учете. При обнаружении несоответствия аудитор проводит самостоятельную оценку резерва и рассчитывает его отклонение от данных аудируемого лица;

– провести детальные тесты по подтверждению правильности отражения операций в соответствующих периодах (cut-off); проанализировать события после отчетной даты, которые могли оказать существенное влияние на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. Выполняя данную процедуру, аудитор делает выборку по операциям реализации, которые отражены за несколько дней до отчетной даты и за несколько дней после отчетной даты. Далее сверяет данные из документов с данными бухгалтерского учета и делает вывод о корректности отражения операций в правильном отчетном периоде;

– провести проверку корректности раскрытия информации о дебиторской задолженности. При выполнении данной процедуры аудитор обращает внимание, насколько полно и точно раскрыта информация о дебиторской задолженности, а именно: представляется ли в отчетности информации о дебиторской задолженности в соответствии со сроком погашения – краткосрочная и долгосрочная; отражена ли на начало и конец года информация о резерве по сомнительным долгам и его движении; отражена ли информация о дебиторской задолженности по операциям со связанными сторонами.

При проведении аудиторской проверки дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора перед аудитором ставится ряд задач, необходимых для формирования мнения о правильности отражения сумм задолженности. Так, основными задачами являются:

– проверка юридической обоснованности и правильности отражения сумм образовавшейся задолженности за оказанные телекоммуникационные услуги, полноты их списания, а также наличия оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;

– анализ и проверка соблюдения платежной дисциплины контрагентами;

– проверка своевременности истребования просроченной задолженности по учитываемым долгам, а также организации контроля за их движением;

– проверка и обоснованность создания зарезервированной задолженности;

– разработка соответствующих рекомендаций по упорядочению расчетов, снижению дебиторской задолженности [9].

Аудиторская проверка дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора начинается с анализа результатов проведенной инвентаризации расчетов с дебиторами, которую в соответствии с законодательством РФ проводят в конце периода перед составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако, учитывая специфику данной отрасли, инвентаризацию необходимо проводить не реже чем раз в квартал.

Инвентаризация расчетов с дебиторами: поставщиками, покупателями, работниками самой организации, заемщиками (в случае предоставления беспроцентного займа другому лицу) заключается в выявлении по соответствующим документам оборотов и остатков и детальной проверке сумм, отраженных в учете и отчетности.

В рамках аудиторской проверки дебиторской задолженности организаций телекоммуникационного сектора необходимо установить срок возникновения и причины образования дебиторской задолженности, а также реальность ее получения (наличие писем с признанием дебиторами своей задолженности или актов сверки взаиморасчетов); какие меры предпринимаются для взыскания задолженности; не прошел ли срок исковой давности в 3 г. Аудиторам, в целях подтверждения сумм задолженности, необходимо контрагентам дебиторам направить письма – подтверждения и до окончания аудиторской проверки получить ответ. В то же время необходимо проверить правильность и правомерность создания резервов по сомнительным долгам, а также его дальнейшее движение. Для агрегации информации о движении резерва по сомнительным долгам и его состояния, используется счет 63 «Резервы по сомнительным долгам». Величина задолженности, подлежащая резервированию, оценивается в отдельности по каждому образовавшемуся долгу в соответствии с критериями, закрепленными в учетной политике [11].

По итогам аудиторской проверки составляется аудиторское заключение, которое формирует мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [6]. Аудиторское заключение – официальный документ, обладающий юридическим статусом и предназначенный для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Оно содержит мнение независимого лица – аудитора (аудиторской организации) о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и правильности ведения бухгалтерского учета в соответствии с законодательством РФ. Под достоверностью в отношении дебиторской задолженности понимается степень точности показателя, который помогает оценить деятельность за период, и выявить причины, влияющие как положительно, так и отрицательно на результаты организаций телекоммуникационного сектора.

Таким образом, в ходе аудиторской проверки дебиторской задолженности в организациях телекоммуникационного сектора можно выделить главные причины ее образования, сделать соответствующие выводы по результатам проверки, а также подготовить рекомендации по улучшению работы с дебиторской задолженностью.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 23.04.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 18.01.2019).
2. Постановление Правительства РФ от 11.06.2015 г. № 576 «Об утверждении Положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации» (ред. от 31.07.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 18.01.2019).

3. Международный стандарт аудита 260 (пересмотренный) «Информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление»: приказ Минфина России от 09.11.2016 г. № 207н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 16.01.2019).
4. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения»: приказ Минфина России от 24.10.2016 г. № 192н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 13.01.2019).
5. Международный стандарт аудита 500 «Аудиторские доказательства»: приказ Минфина России от 24.10.2016 г. № 192н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 13.01.2019).
6. Международный стандарт аудита 700 (пересмотренный) «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности»: приказ Минфина России от 09.11.2016 г. № 207н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 20.01.2019).
7. Войко, А. В. Аудиторская проверка учета дебиторской задолженности организации // Аудиторские ведомости. 2007 – № 7. – С. 52-65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://avjournal.ru/archive.php?mag=200707&lang=en (дата обращения: 26.01.2019).
8. Ерофеева, В. А. и др. Аудит: учеб. пособие, 4-е изд., перераб. и доп. / В. А. Ерофеева, В. А. Пискунов, Т. А. Битюкова. – М.: Юрайт, 2016. – 638 с.
9. Малицкая, В. Б. К вопросу об аудите дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Вестник ТГУ. – 2008. – № 1. – С. 118-124. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-audite-debitorskoy-zadolzhennosti (дата обращения: 26.01.2019).
10. Сафонова, М. Ф. Техника и технология аудита дебиторской задолженности / М. Ф. Сафонова, С. А. Макаренко // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 7. – С. 26-37 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/tehnika-i-tehnologiya-audita-debitorskoy-zadolzhennosti-v-organizatsiyah-optovoy-torgovli (дата обращения: 28.01.2019).
11. Шпилева, А. А. Аудит дебиторской задолженности // Молодой ученый. – № 9. – 2017. – С. 462-464 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/143/40204/ (дата обращения: 26.01.2019).
12. Информационный ресурс СПАРК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spark-interfax.ru/ (дата обращения: 26.01.2019).

References

1. Federal'nyi zakon «Ob auditorskoi deyatel'nosti» ot 30.12.2008 g. № 307-FZ (red. ot 23.04.2018 g.) [*The Federal law «On auditing» dated December 30, 2008 № 307-FZ (as amended on 23.04.2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 18.01.2019).
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 11.06.2015 № 576 «Ob utverzhdenii polozheniya o priznanii mezhdunarodnykh standartov audita podlezhashchimi primeneniyu na territorii Rossiiskoi Federatsii» [*Decree of the government of the Russian Federation dated 11.06.2015 № 576 «On approval of the regulations on the recognition of international audit standards to be applied in the Russian Federation»*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 18.01.2019).
3. Mezhdunarodnyi standart audita 260 (peresmotrennyi) «Informatsionnoe vzaimodeistvie s litsami, otvechayushchimi za korporativnoe upravlenie»: prikaz Minfina Rossii ot 09.11.2016 g. № 207n [*International standard on auditing 260 (Revised) «Communication with those charged with governance»: order of Ministry of Finance of the Russian Federation dated November 09, 2016 № 207n*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 16.01.2019).
4. Mezhdunarodnyi standart audita 315 (peresmotrennyi) «Vyyavlenie i otsenka riskov sushchestvennogo iskazheniya posredstvom izucheniya organizatsii i ee okruzheniya»: prikaz Minfina Rossii ot 24.10.2016 g. № 192n [*International standard on auditing 315 (Revised) «Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement»: order of Ministry of Finance of the Russian Federation dated October 24, 2016 № 192n*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 13.01.2019).
5. Mezhdunarodnyi standart audita 500 «Auditorskie dokazatel'stva»: prikaz Minfina Rossii ot 24.10.2016 g. № 192n [*International standard on auditing 500, Audit Evidence: order of Ministry of Finance of the Russian Federation dated October 24, 2016 № 192n*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 13.01.2019).

6. Mezhdunarodnyi standart audita 700 (peresmotrennyi) «Formirovanie mneniya i sostavlenie zaklyucheniya o finansovoi otchetnosti»: prikaz Minfina Rossii ot 09.11.2016 №207n [*International standard on auditing 700 (Revised) «Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements»: order of Ministry of Finance of the Russian Federation dated November 09, 2016 № 207n*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 20.01.2019).
7. Voiko A. V. Auditorskaya proverka ucheta debitorskoi zadolzhennosti organizatsii [*Audit accounts receivable of the organization's*], Auditorskie vedomosti, I. 7, 2007, pp. 52-65. Available at: http://avjournal.ru/archive.php?mag=200707&lang=en (accessed 26.01.2019).
8. Erofeeva V. A., Piskunov V. A., Bityukova T. A. Audit: ucheb. posobie [*Audit: textbook*], M.: Urait, 2016, 638 p.
9. Malitskaya V. B. K voprosu ob audite debitorskoi zadolzhennosti [*To the question of the audit of receivable*], Vestnik TGU, I. 1, 2008, pp. 118-124. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-audite-debitorskoy-zadolzhennosti (accessed 26.01.2019).
10. Safonova M. F., Makarenko S. A. Tekhnika i tekhnologiya audita debitorskoi zadolzhennosti [*Technique and technology of the audit of receivable*], Mezhdunarodnyi buhgalterskii uchet [*International accounting*], 2012, I. 7, pp. 26-37. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/tehnika-i-tehnologiya-audita-debitorskoy-zadolzhennosti-v-organizatsiyah-optovoy-torgovli (accessed 28.01.2019).
11. Shpileva A. A. Audit debitorskoi zadolzhennosti [*Audit of receivable*], Molodoi uchenyi, 2017, I. 9, pp. 462-464. Available at: https://moluch.ru/archive/143/40204/ (accessed 26.01.2019).
12. Informatsionnyi resurs SPARK [*Informational resource SPARK*]. Available at: http://www.spark-interfax.ru/ (accessed 26.01.2019).

УДК 005.591.452:658.155 JELG14 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-85-93

Землянский Олег Александрович
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *ozml@mail.ru*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И АНАЛИЗ ВЕЛИЧИНЫ ПОКАЗАТЕЛЯ «ЦЕНА/ПРИБЫЛЬ» ПРИ ПРОГНОЗИРУЕМОМ ЗА НЕСКОЛЬКО ПЕРИОДОВ ДЕНЕЖНОМ ПОТОКЕ И ПОСТОЯННОЙ ГОДОВОЙ ПРИБЫЛИ КОМПАНИИ

Аннотация. *Предложен способ расчета и анализ величины показателя «цена/прибыль» и соотношения будущей стоимости и прибыли компании при прогнозируемом постоянном денежном потоке и постоянной годовой прибыли компании. Проанализирована динамика показателей P/E, F/E при различных составляющих формулы расчета: прогнозных периодах, ставках дисконтирования или наращения. Предложенный способ расчета соотношения «цена/прибыль» компаний при постоянном денежном потоке и постоянной годовой прибыли компании за несколько периодов позволяет сравнить их с величиной показателя «цена/прибыль» за один период при прогнозируемой годовой прибыли компании, проанализировать различия при расчете показателя «цена/прибыль» за один и несколько периодов и при различных способах расчета ставки дисконтирования.*

Ключевые слова: *стоимость компании, формула величины показателя «цена/прибыль», денежные потоки, показатель «цена/прибыль», постоянный денежный поток, соотношение, будущая стоимость, прибыль компании.*

Zemlyanskii Oleg
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *ozml@mail.ru*

DETERMINATION AND ANALYSIS OF THE PRICE/ EARNINGS INDICATOR WITH A FORECASTED CASH FLOW DURING DURING PERIODS AND WITH A CONSTANT ANNUAL PROFIT OF THE COMPANY

Abstract. *Away for calculating and analyzing the price/earnings indicator and future value/earnings ratio of company with the predicted constant cash flow and constant annual profit of the company has been offered. The dynamic of the P/E and F/E indicators has been analyzed for various components of the calculation formula: forecast periods, rates of discount or build-up rates. The proposed way of calculating the ratio price/earnings of companies with a constant cash flow and constant annual profit for several periods allows to compare them with the value of the price/earnings indicator for one period with the projected annual profit of the company, to analyze the differences in the calculation of the price/earnings indicator for one and several periods and for different methods of calculating the discount rate.*

Keywords: *company value, formula for the price/earnings indicator, cash flows, price/earnings indicator, constant cash flow, interrelation, future value, company profit.*

Текущая стоимость компании, определяемая на основе модели Гордона, предполагает постоянный рост ее прибыли в течение очень длительного периода, что в реальных условиях происходит редко. Стоимость в данном случае определяется методом капитализации доходного подхода по прогнозной прибыли компании за один период [5].

Для анализа эффективности и перспектив компании ее прибыль, постоянную или переменную, чаще прогнозируют на несколько периодов (лет). В этом случае, в соответствии с теорией оценки стоимости

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

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

и правоустанавливающими документами, рассчитывают и анализируют денежные потоки компании. Для расчета ее стоимости используют метод дисконтирования денежных потоков.

Текущая стоимость компании, рассчитанная методом дисконтирования денежных потоков, при постоянном доходе и ставке дисконтирования, определенной любым из предложенных методов, можно представить как:

$$P = E\sum_{k=1}^{n}\left(\frac{1}{1+i}\right)^{k} = E\frac{1-(1+i)^{-n}}{i}, \quad (1)$$

где P – стоимость акции или всей компании при прогнозируемом росте прибыли, E – прибыль на одну акцию или всей компании в начале периода; i – ставка дисконтирования [1; 2; 3; 4; 6].

Тогда при постоянной величине прибыли (E = const, рост прибыли g = 0) ожидаемая величина «цена/прибыль» P/E_1 или стоимость денежной единицы прибыли компании будет равна:

$$P/E_1 = \frac{1-(1+i)^{-n}}{i} = \frac{(1+i)^{n}-1}{i(1+i)^{n}} \quad (2)$$

или

$$\frac{1}{P/E} = i\frac{1}{1-1/(1+i)^{n}} = i\frac{(1+i)^{n}}{(1+i)^{n}-1}, \quad (3)$$

что отличается от $\frac{1}{P/E} = i$, принятом при расчете стоимости и величины «цена/прибыль» компании методом капитализации дохода за один год.

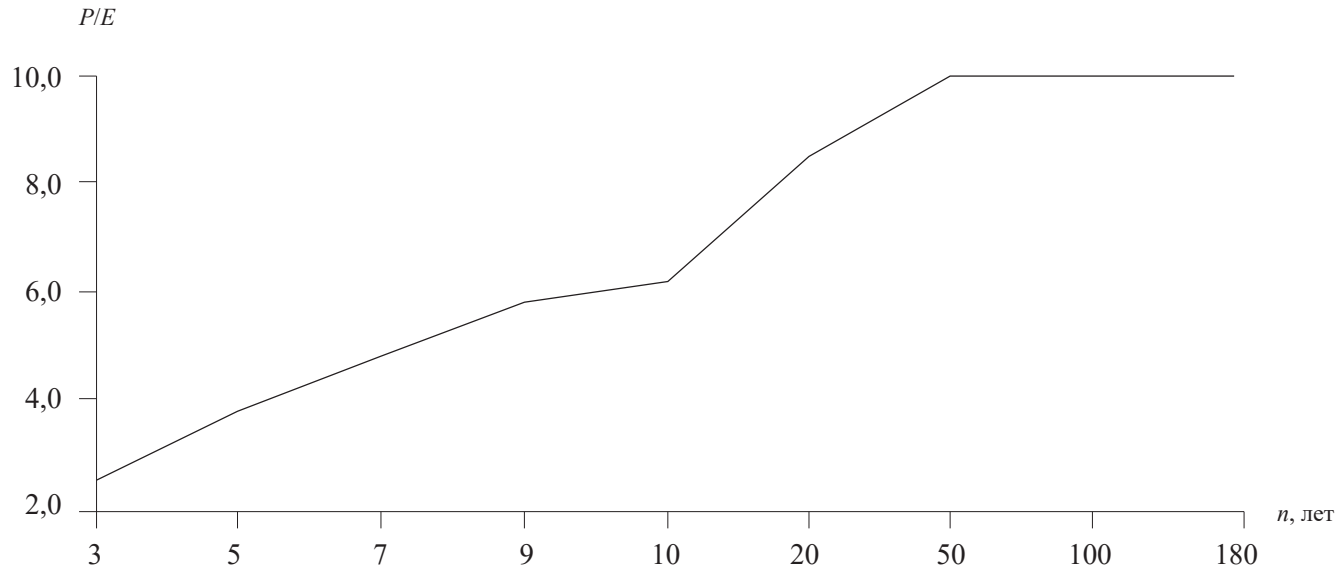
Если провести анализ состояния компании *XXX* при постоянной прибыли и ставке дисконтирования i = 0,1, то величину «цена/прибыль» P/E = 10 компания *XXX* будет иметь при $n\to\infty$. На основе формулы (1) определен диапазон величины «цена/прибыль» при различных периодах получения прибыли. Результаты расчета представлены в таблице и на рисунке 1.

Таблица 1

Величина «цена/прибыль» P/E при различных периодах n получения прибыли

n	***P/E***	***ΔP/E***
3	2,4869	
5	3,7908	1,5243
7	4,8684	1,2843
9	5,7590	1,1829
10	6,1446	1,0669
20	8,5136	1,3855
50	9,9148	1,1646
100	9,9993	1,0085
180	10,0000	1,0001

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 1. График величины «цена/прибыль» при различных периодах получения прибыли

Из таблицы 1 и рисунка 1 следует, что компания *XXX* достигнет величину «цена/прибыль» P/E = 10 за 180 лет, что практически соответствует условию: n→∞, принятому при определении стоимости компании по модели Гордона. При этом годовой прирост $\Delta P/E$ в первые годы высокий, а затем снижается до очень малых величин. Таким образом, взаимозависимость величин показателей «цена/прибыль» в начале периода и при прогнозируемом годовом росте (изменении) прибыли компании проводится при условии очень длительного постоянного годового роста прибыли компании [5]. В реальных условиях ведения бизнеса такое состояние постоянного годового роста прибыли возможно редко. Чаще бывает определение состояния компании и величины ее прибыли в течение какого-то прогнозного периода.

Чаще прогнозный период определяется 3 годами. В этом случае компания *XXX* при ставке дисконтирования i = 0,1 будет иметь величину «цена/прибыль» P/E = 2,4869, что более, чем в 4 раза отличается от величины «цена/прибыль» P/E = 10, рассчитанной за период в один год [5].

Таким образом, величина соотношения «цена/прибыль» компании при прогнозировании получения постоянной прибыли в течение нескольких периодов (лет) будет существенно отличаться от величины «цена/прибыль», рассчитанной при очень длительном (более 100 лет) периоде получения постоянной прибыли.

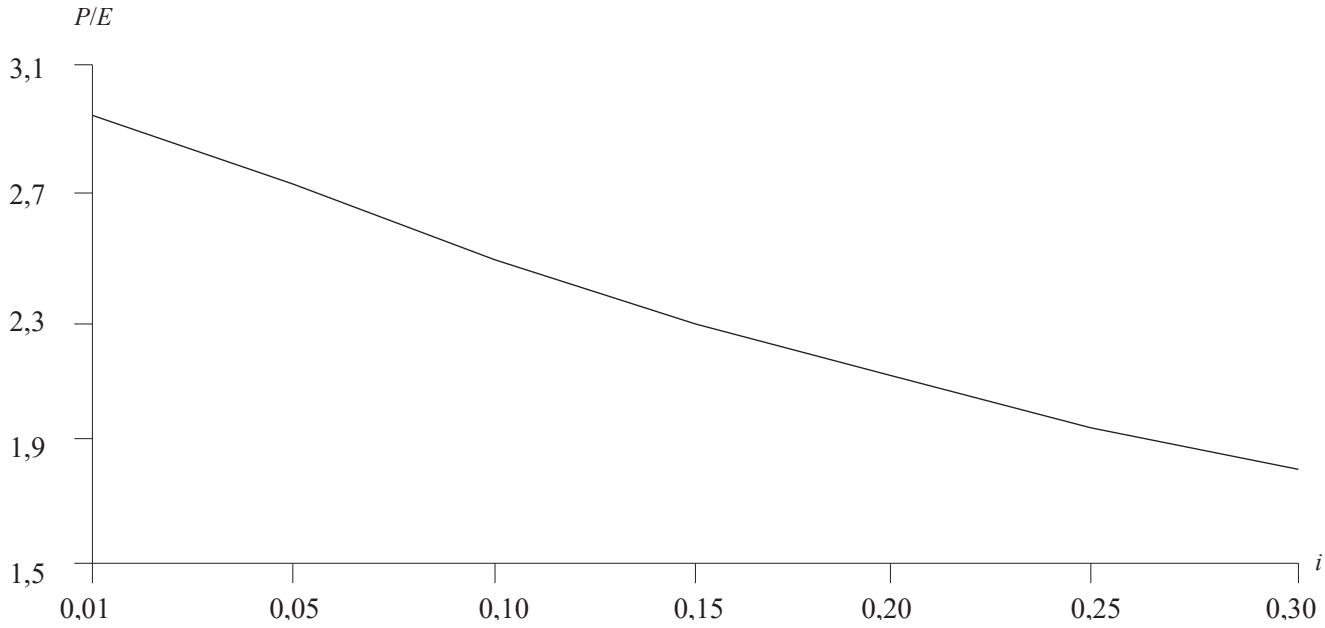
Текущая стоимость денежной единицы прибыли компании или величина показателя «цена/прибыль» P/E при определенном прогнозном периоде, например n = 3, и различных, реально возможных ставках дисконтирования от 1 % до 30 % будет изменяться в соизмеримых величинах (табл. 2, рис. 2).

Таблица 2

Величина «цена/прибыль» P/E при различных ставках дисконтирования (n = 3)

i	P/E
0,01	2,9410
0,05	2,7232
0,10	2,4869
0,15	2,2832
0,20	2,1065
0,25	1,9520
0,30	1,8161

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 2. График величины «цена/прибыль» при различных ставках дисконтирования

Из таблицы 2 и рисунка 2 видно: при постоянной прибыли компании XXX в течение 3 лет и реальном диапазоне ставок дисконтирования от 1 % до 30 % величина «цена/прибыль» компании *P*/*E* плавно меняется в интервале от 2,941 до 1,8161. Можно сделать вывод, что показатели «цена/прибыль» *P*/*E* снижаются при увеличении ставки дисконтирования.

Формула (2) позволяет исследовать не только практическую, но и теоретическую взаимосвязь показателей «цена/прибыль» P/E, различных ставок дисконтирования и длительности прогнозного периода получения прибыли.

Если рассмотреть теоретическую возможность снижения ставки дисконтирования до очень малых значений, то можно выявить предел роста показателей «цена/прибыль» *P*/*E*.

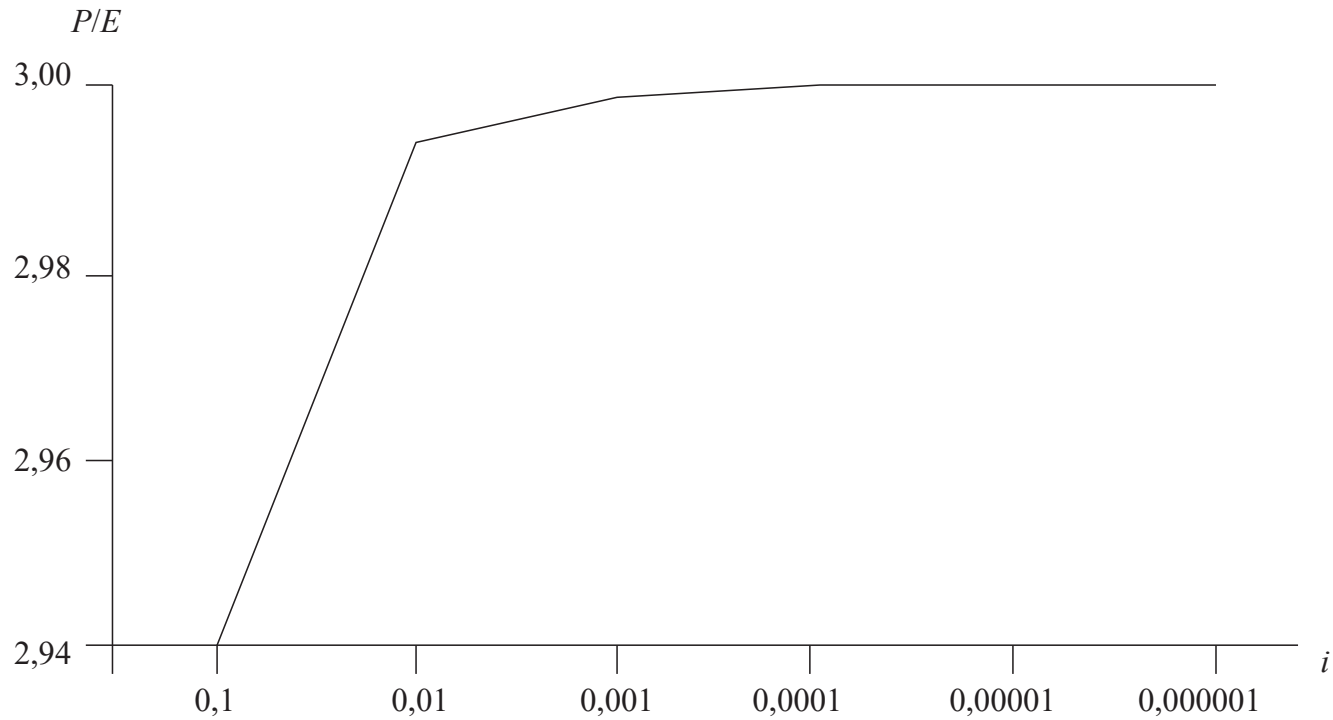
Другими словами, при прогнозном периоде n = 3, 5, 10 лет и различных бесконечно снижающихся ставках дисконтирования величина показателя «цена/прибыль» *P*/*E* будет стремиться к определенной величине (табл. 3, рис. 3).

Таблица 3

Величина «цена/прибыль» P/E при малых ставках дисконтирования

i	***P/E* (*n* = 3)**	***P/E* (*n* = 5)**	***P/E* (*n* = 10)**
0,1000000	2,4868520	3,7907870	6,1445670
0,0100000	2,9409850	4,8534310	9,4713050
0,0010000	2,9940100	4,9850350	9,9452190
0,0001000	2,9994000	4,9985000	9,9945020
0,0000100	2,9999400	4,9998500	9,9994500
0,0000010	2,9999940	4,9999850	9,9999450
0,0000001	2,9999994	4,9999985	9,9999945

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 3. График величины «цена/прибыль» при $n = 3$ и малых ставках дисконтирования

В таблице 3 и на рисунке 3 показано, что при прогнозном периоде 3 года ($n = 3$) и бесконечно снижающихся ставках дисконтирования величина показателя «цена/прибыль» стремится к 3 ($P/E \to 3$). В таблице 3 продемонстрировано, что при бесконечно снижающихся ставках дисконтирования величина показателя «цена/прибыль» при прогнозном периоде 5 лет ($n = 5$) численно стремится к 5 ($P/E \to 5$), а при прогнозном периоде 10 лет ($n = 10$) – к 10 ($P/E \to 10$).

Таким образом, при бесконечно снижающихся ставках дисконтирования величина показателя «цена/прибыль» численно стремится к значению величины прогнозного периода: $P/E \to n$ при $i \to min,\ i \neq 0$. Практически это означает, что при любых ставках дисконтирования и конечном числе лет периода прогнозирования, величина показателя «цена/прибыль» P/E численно не может быть равной и, тем более, больше численного значения (величины) прогнозного периода: $P/E < n$; $P/E \to n$ при $i \to min,\ i \neq 0$.

Формулы (1)–(3) описывают текущую стоимость компании и текущую стоимость единицы денежной прибыли компании за несколько периодов.

В некоторых случаях для анализа перспектив развития компании целесообразно определить будущую стоимость (future value) компании F, рассчитанную методом наращения денежных потоков на конец прогнозного периода, при постоянном доходе и ставке наращения, определенной любым из предложенных методов [2; 3; 4; 5; 6]:

$$F = E\sum_{k=1}^{n}(1+i)^{k} = E\frac{(1+i)^{n}-1}{i}\ . \tag{4}$$

Тогда при постоянной величине прибыли (E = const, рост прибыли $g = 0$) ожидаемая величина соотношения будущей стоимости и прибыли компании или будущая стоимость денежной единицы прибыли компании будет равна:

$$F/E = \frac{(1+i)^{n}-1}{i}\ . \tag{5}$$

В соответствии с теорией аннуитетов и формулами (4), (5) соотношение будущей *F/E* и текущей *P/E* стоимости денежной единицы прибыли компании равна:

$$\frac{F/E}{P/E} = (1+i)^n \tag{6}$$

или

$$\frac{F}{E} = \frac{P}{E}(1+i)^n \tag{7}$$

Формулы (6), (7) дают возможность соотнести будущую и текущую стоимость денежной единицы прибыли компании при анализе текущего и прогнозного состояний компании, перспектив ее развития.

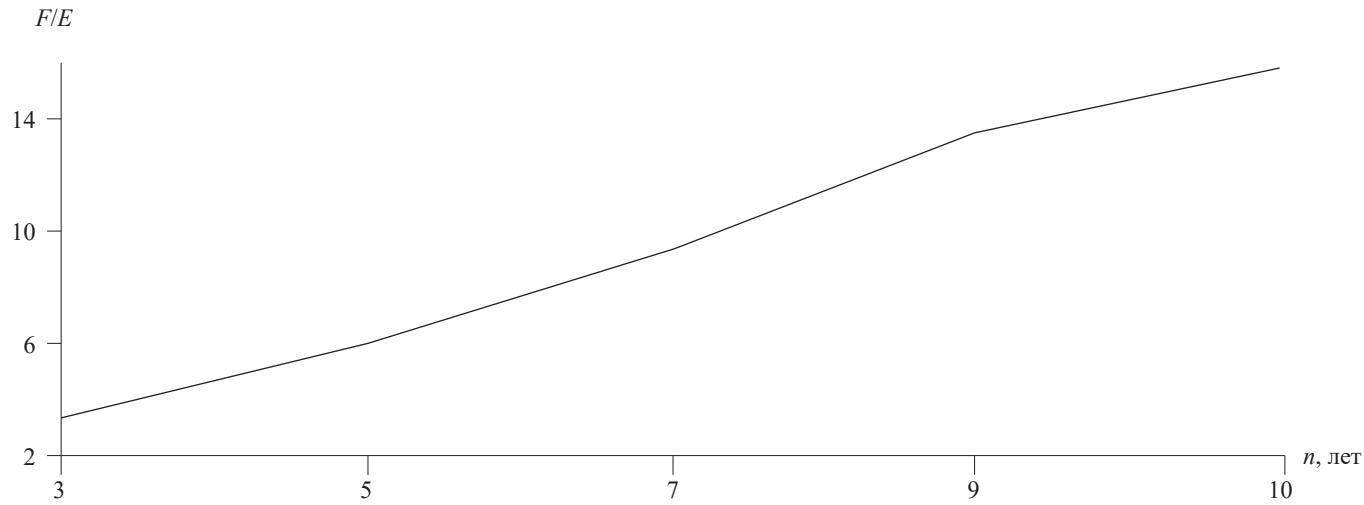
Диапазон величины соотношения будущей стоимости и прибыли компании *F/E* компании *XXX* при постоянной прибыли и принятой ставке наращения i=0,1 при различных периодах получения прибыли представлен в таблице 4 и на рисунке 4:

Таблица 4

Величина соотношения будущей стоимости и прибыли *F*/*E* при различных периодах *n* получения прибыли

n	***F*/*E***	**(*F*/*E*)/(*P*/*E*)=(1+*i*)^n**
3	3,3100	1,331000
5	6,1051	1,610510
7	9,4872	1,543993
9	13,5795	1,595040
10	15,9374	1,607435

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 4. График величины соотношения будущей стоимости и прибыли *F/E* компании *XXX* при различных периодах n получения прибыли

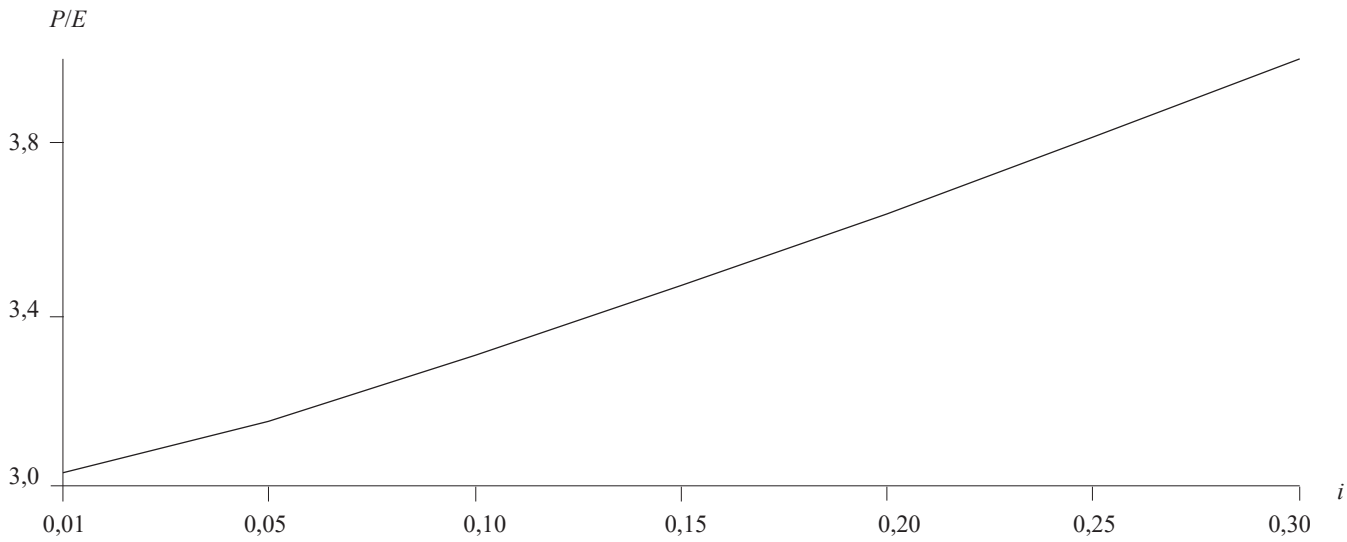
Будущая стоимость денежной единицы прибыли компании или величина показателя *F/E* при определенном прогнозном периоде, например, 3 года (n = 3) и различных, реально возможных, ставках наращения от 1 % до 30 % будет изменяться в соизмеримых величинах (табл. 5, рис. 5).

Таблица 5

Величина F/E при различных ставках дисконтирования (n=3)

i	***F/E***	***(F/E)/(P/E)=(1+i)^n***
0,01	3,0301	1,030301
0,05	3,1525	1,157625
0,1	3,3100	1,331
0,15	3,4725	1,520875
0,2	3,6400	1,728
0,25	3,8125	1,953125
0,3	3,9900	2,197

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 5. График величины будущей стоимости и прибыли компании F/E при различных ставках дисконтирования

Анализ состояния компании *XXX* при постоянной прибыли, принятой ставке наращения i = 0,1 и возрастании количества периодов начисления n прибыли (табл. 4, рис. 4) или постоянном периоде начисления n = 3 и различных ставках наращения (табл. 5, рис. 5) показывает возрастание в соответствии с формулой (5) будущей стоимости денежной единицы прибыли компании или соотношения будущей стоимости и прибыли компании *F/E* и соответствие формуле (6) соотношения будущей *F/E* и текущей *P/E* стоимостям денежной единицы прибыли компании при изменении периодов или ставок начисления. Величина текущей стоимости денежной единицы прибыли *P/E*, принятая для сравнения, взята из таблиц 1 и 2.

Снижение ставки наращения до очень малых значений позволит выявить предел снижения показателей будущей стоимости денежной единицы прибыли *F/E*.

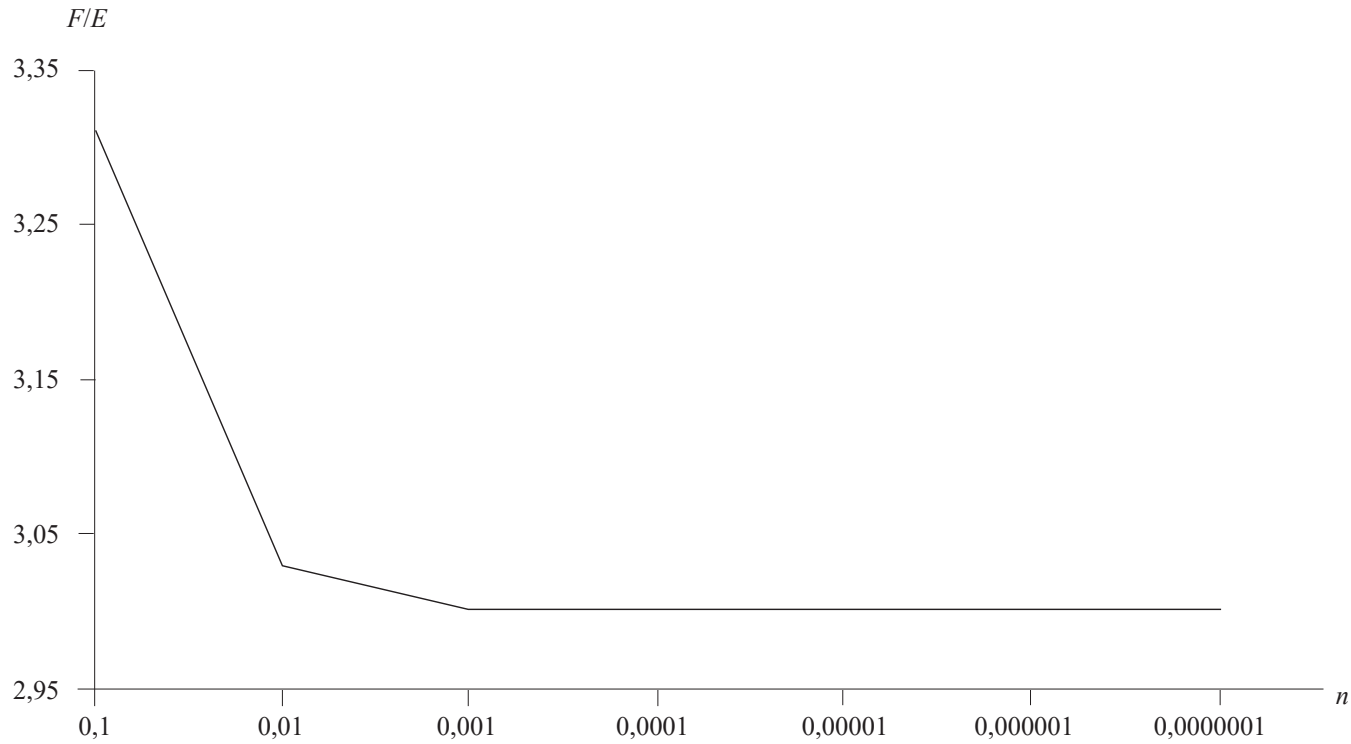
Результаты величины показателя *F/E* при прогнозном периоде n = 3, 5, 10 лет и различных бесконечно снижающихся ставках наращения представлены в таблице 6 и рисунке 6.

Таблица 6

Величина «цена/прибыль» компании *XXX* при малых ставках наращения

i	***F/E (n = 3)***	***F/E (n = 5)***	***F/E (n = 10)***
0,1000000	3,3100000	6,1051000	15,93742
0,0100000	3,0301000	5,101005	10,46221
0,0010000	3,0030010	5,010010	10,04512
0,0001000	3,0003000	5,001000	10,00450
0,0000100	3,0000300	5,000100	10,00045
0,0000010	3,0000030	5,000010	10,00004
0,0000001	3,0000003	5,000001	10,00000

Источник: [7]



Источник: [7]

Рис. 6. График величины будущей стоимости и прибыли компании F/E при n = 3 и малых ставках дисконтирования

В таблице 6, на рисунке 6 показано, что при прогнозном периоде 3 года (n = 5) и бесконечно снижающихся ставках наращения величина показателя соотношения будущей стоимости и прибыли компании стремится к F/E = 3. Также при бесконечно снижающихся ставках наращения, величина показателя соотношения будущей стоимости и прибыли компании численно стремится к 5 ($F/E \rightarrow 5$), при прогнозном периоде 5 лет (n = 5), при прогнозном периоде 10 лет, n = 10 – к 10 ($F/E \rightarrow 10$).

Таким образом, при бесконечно снижающихся ставках наращения величина показателя соотношения будущей стоимости и прибыли компании численно стремится к значению величины прогнозного периода: $F/E \rightarrow n$ при $i \rightarrow min,\ i \neq 0$.

Практически это означает, что при любых ставках наращения и конечном числе лет периода прогнозирования, величина соотношения будущей стоимости и прибыли компании численно не может быть равной и, тем более, меньше численного значения (величины) прогнозного периода: $F/E < n$; $F/E \rightarrow n$ при $i \rightarrow min,\ i \neq 0$.

Анализ денежных потоков при постоянной величине прибыли (E = const, рост прибыли g = 0) в течение прогнозного периода показывает:

1) при расчете текущей стоимости компании методом дисконтирования денежных потоков при любых ставках дисконтирования и конечном числе лет периода прогнозирования ожидаемая величина соотношения текущей стоимости и прибыли «цена/прибыль» компании или текущая стоимость денежной единицы прибыли P/E компании численно:

– в несколько раз меньше, чем при расчете текущей стоимости компании за один период методом капитализации, в том числе с использованием модели Гордона;

– не может быть больше или равной численному значению (величине) прогнозного периода;

2) при расчете будущей стоимости компании методом наращения денежных потоков при любых ставках наращения и конечном числе лет периода прогнозирования ожидаемая величина соотношения будущей стоимости и прибыли компании или будущая стоимость денежной единицы прибыли компании F/E численно не может быть меньше или равной численному значению (величине) прогнозного периода.

Если ожидается ежегодный постоянный или переменный рост прибыли, то величина соотношения «цена/прибыль» или текущая стоимость единицы денежной прибыли компании при прогнозировании денежных потоков в течение нескольких периодов (лет) и с учетом формул (1), (2), (3) будет иметь другой вид.

Библиографический список

1. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004. – Т. 1. – 497 с.; Т. 2. – 669 с.
2. Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса: учеб. / 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, 2008. – 576 с.
3. Гриффит, К. Руководство по оценке стоимости бизнеса / К. Гриффит, Ш. Пратт, Дж. Фишмен, Д. Уилсон. – М.: Квинто-Консалтинг, 2000. – 338 с.
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 1316 с.
5. Землянский, О. А. Определение и анализ взаимозависимости величин показателей «цена/прибыль» в начале периода и при прогнозируемом годовом росте (изменении) прибыли компании // Вестник университета. – 2019. – № 1. – С. 113–123.
6. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский. – М.: Юрайт, 2018. – 522 с.
7. Котировки и графики в реальном времени [Электронный доступ]. – Режим доступа: https://www.finanz.ru/balans/rosneft_2 (дата обращения: 29.01.2019).

References

1. Brighem E. F., Gapenskii L. Finansovyi menedzhment. Polnyi kurs: V 2-kh t. [*Financial Management. Full course: In 2 vol.*], per. s angl. pod red. V. V. Kovaleva. SPb.: Institut «Ekonomicheskaya shkola», 2004, T. 1, 497 p., T. 2. 669 p.
2. Valdaitsev S. V. Otsenka biznesa [*Business Valuation*]. M: TK Velbi., 2008. p. 576.
3. Griffith C., Pratt Sh., Fishman J., Wilson D. Rukovodstvo po otsenke stoimosti biznesa [*Guide to Business Valuations*]. M.: Kvinto-Konsalting, 2000. 338 p.
4. Damodaran A. Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i metody otsenki lyubykh aktivov [*Investment appraisal. Tools and methods for evaluating any assets*]. M: Al'pina Publisher, 2018. 1316 p.
5. Zemlyanskii O. A. Opredelenie i analiz vzaimozavisimosti velichin pokazatelei «tsena/pribyl'» v nachale perioda i pri roste pribyli [*Determination and analysis of the «price/earning» indicator values' interdependence at the beginning of the period and with the forecasted growth (change) of the company's annual profit*], Vestnik universiteta, 2019, I. 1, pp. 113–123.
6. Fedotova M. A., Busov V. I., Zemlyanskii O. A. Otsenka stoimosti aktivov i biznesa [*Assets and Business Valuation*]. M: Yurait, 2018. 522 p.
7. Kotirovki i grafiki v real`nom vremeni [*Quotes and charts in real time*]. Available at: https://www.finanz.ru/balans/rosneft_2 (accessed 29.01.2019).

УДК 608.17

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-94-99

Карманов Михаил Владимирович
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва
e-mail: *MKarmanov@mesi.ru*

Кузин Сергей Иванович
канд. экон. наук, ОЧУ ВО «Институт международного права и экономики имени А. С. Грибоедова», г. Москва
e-mail: *Skouzine@mail.ru*

Пожидаева Елена Сергеевна
д-р экон. наук, ОЧУ ВО «Институт международного права и экономики имени А. С. Грибоедова», г. Москва
e-mail: *pozhidaeva@adm.iile.ru*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ КРИОНИКИ

Аннотация. *Крионика как достаточно противоречивая, но постоянно развивающаяся сфера жизнедеятельности современного общества не может быть адекватно оценена при помощи отдельных частных индикаторов или даже их укрупненных групп. Для этого необходима разработка системы показателей, включающей не только традиционные параметры материально-технической базы и кадрового потенциала, но и масштабы, интенсивность, результаты и последствия крионической деятельности. В статье рассмотрены ключевые проблемы системы показателей статистики крионической деятельности, ее особенности и вероятные подходы к ее построению.*

Ключевые слова: *крионика, крионические центры, бессмертие и крионический бизнес, статистика крионической деятельности, показатели статистики крионики, тенденции развития крионики.*

Karmanov Mikhail
Doctor of Economic Sciences, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
e-mail: *MKarmanov@mesi.ru*

Kuzin Sergei
Candidate of Economic Sciences, A. S. Griboedov Institute of International Law and Economics, Moscow
e-mail: *Skouzine@mail.ru*

Pozhidaeva Elena
Doctor of Economic Sciences, A. S. Griboedov Institute of International Law and Economics, Moscow
e-mail: *pozhidaeva@adm.iile.ru*

THE MAIN PROBLEMS OF BUILDING THE SYSTEM OF STATISTICAL INDICATORS IN THE FIELD OF CRYONICS

Abstract. *Cryonics as rather inconsistent, but constantly developing sphere of activity of modern society cannot be adequately estimated by means of separate private indicators or even their enlarged groups. This requires the development of a system of indicators that includes not only the traditional parameters of material and technical base and human capacity, but also the scale, intensity, results and consequences of cryonic activities. The key problems of the system of indicators of critical activity statistics, its features and possible approaches to its construction have been considered in the article.*

Keywords: *cryonics, cryonic centers, immortality and cryonic business, cryonic activity statistics, cryonics statistics indicators, trends in the development of cryonics.*

В последние годы в средствах массовой информации все чаще и чаще приводят различную информацию о результатах развития крионической деятельности как особой, специфической, неоднозначной и достаточно противоречивой сферы человеческой жизни.

Международный опыт свидетельствует, что первый случай крионики был зафиксирован еще в прошлом веке, а точнее в 1967 г., когда было заморожено тело умиравшего от рака Д. Бедфорда. Первый россиянин был подвергнут аналогичной процедуре с заметным опозданием – только в 2003 г. [11].

Такое различие (36 лет) не следует считать признаком прогресса или отставания, т. к. те или иные социально-экономические явления всегда имеют различную скорость распространения, приобретают неодинаковую популярность в соответствии с национальными, религиозными и прочими традициями и требуют толерантного отношения [5].

С практической точки зрения, крионика представляет собой вид общественной деятельности, связанный с консервацией живых или погибших биологических объектов на основе использования ультранизких температур [7]. С теоретических позиций она вообще не имела бы здравого смысла (за исключением сохранения конкретного биологического материала с целью проведения научных экспериментов), если бы не идея

© Карманов М.В.., Кузин С.И., Пожидаева Е.С., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

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

о том, что в будущем за счет развития новых технологий может появиться возможность оживления клеток, тканей и организмов, ранее введенных в состояние биостаза [10].

При этом сама заманчивость такой перспективы уже сегодня заставляет отдельных членов нашего общества сознательно, последовательно и целенаправленно развивать криоческую деятельность, как некую панацею конечности земного бытия. Правда, никто пока более или менее точно не знает сможет ли крионика реализовать возлагаемые на нее надежды человечества [2].

В этой связи возникает вполне закономерный вопрос о роли крионической деятельности в современном обществе, который имеет два прямо противоположных ответа:

1) крионика – это реальная перспектива, позволяющая вернуть и продолжить человеческую жизнь;

2) крионика – это вид авантюрного бизнеса, играющего на человеческих чувствах, связанных с обязательной утратой собственной жизни или жизни родных и близких [3].

Сложность правильного выбора между названными альтернативами предопределяется научно-техническим прогрессом, развитием новых технологий, которые еще вчера казались фантастическими. По этой причине в настоящее время крайне сложно установить, превратятся ли перспективы крионической деятельности в реальную действительность или же так и останутся недостижимой, но весьма заманчивой целью.

Однако вне зависимости от позитивного или негативного отношения к крионике современному обществу требуется решать целый ряд актуальных задач, вызванных фактом существования практической деятельности, которая ориентирована на биостаз человека и животных. Среди них, в первую очередь, находятся:

– выработка официальной позиции и политики государства относительно ведения крионической деятельности;

– формирование правового поля, предопределяющего не только саму возможность крионики, но и ее разновидности, параметры, ограничения и т. д.;

– определение стандартов крионической деятельности, порядка налогообложения, ведения статистического учета;

– контроль результатов и последствий процессов, протекающих в области крионики.

Успешная реализация любой из перечисленных выше задач, а тем более всей их совокупности, объективно невозможна без комплексной статистической характеристики масштабов и результатов крионической деятельности. Ее получение, в свою очередь, сложно представить без применения системы показателей, всесторонне и детально отражающей различные аспекты крионики как своеобразного вида бизнеса.

Акцент на использовании именно системы показателей статистики крионической деятельности, а не отдельных индикаторов, вызван тем, что бизнес подобного рода вряд ли имеет шансы на выживание, если не будет органичного сочетания следующих элементов:

– крионические центры с соответствующим оборудованием, способным достигать и поддерживать длительное время режим нормального хранения замороженных биологических объектов;

– специально подготовленный персонал по обслуживанию крионического оборудования и проведению регламентных процедур с биологическими объектами, подлежащими хранению;

– квалифицированные управленческие кадры (менеджеры, юристы, психологи и др.), ориентированные на работу в специфических условиях именно крионического бизнеса.

Совокупная характеристика названных элементов, скорее всего, недостижима без использования разнообразных и разноплановых индикаторов, которые только в единстве и взаимосвязи способны отобразить сложное содержание объекта исследования.

Разработка системы показателей статистики крионической деятельности наталкивается на существование ряда проблем теоретического и методологического характера, которые значительно осложняют получение достоверной и сопоставимой информации. К их числу, несомненно, относятся такие аспекты, как:

– возможность оценки крионики всех биологических объектов, только людей и животных, только людей;

– возможность оценки крионики живых и умерших всех биологических объектов, только людей и животных, только людей;

– возможность оценки крионики всех желающих, только граждан данной страны, проживающих на конкретной территории.

При построении системы показателей статистики крионической деятельности крайне важно понимать для какой совокупности рассматриваются ее показатели. В принципе здесь возможны два подхода. Статистике должны быть интересны только люди, как объекты крионики, либо статистика должна подходить более широко и охватывать и другие объекты. Например, в последние годы, особенно на Западе, известна достаточно распространенная «страсть» владельцев к своим домашним животным, что выливается в их помпезное захоронение или в введение в состояние биостаза с использованием заморозки.

Причем с позиций статистического учета логика может выстраиваться следующим образом. На начальном этапе распространения крионического бизнеса фиксации вполне могут подлежать вообще все случаи заморозки биологических объектов в силу того, что распространенность данного события не будет носить тотальный и широкомасштабный характер. По мере того, как популярность крионики станет нарастать (если это, конечно, произойдет повсеместно), можно будет перейти к статистическому учету только случаев, имеющих отношение к людям. Подобное обстоятельство вызвано тем, что именно крионика человека вызывает больше всего научных споров и юридических вопросов. Ситуация с крионической деятельностью в отношении других биологических объектов носит более спокойный характер.

Также следует помнить и другое статистическое правило, что изменение подхода к измерению параметров объекта или толкованию самого объекта приводит к элементарной несопоставимости данных и необходимости проводить дополнительные расчеты, чтобы получить сравнимые во времени материалы. Следовательно, уже сегодня необходимо определить единый объект крионики, чтобы в будущем минимизировать любые неудобства, связанные с разночтениями и потребностью уточнения полноты и достоверности информации.

Разрабатывая систему показателей статистики крионической деятельности, необходимо понимать, что все биологические объекты либо только определенную их часть (в зависимости от выбранной концепции оценки объекта исследования) можно ввести в состояние биостаза как живыми, так и после наступления смерти. Совершенно очевидно, что эти два варианта принципиально различаются и с моральной, и с юридической точек зрения.

Если человек уже умер, то при отсутствии завещания, оговаривающего условия и порядок погребения, родные и близкие покойного (либо государство, когда нет таковых) в соответствии с действующим законодательством вправе самостоятельно решить, подвергать тело усопшего заморозке или нет. Все намного сложнее, если человек еще до смерти определил и оформил свою последнюю волю и там оговорил отрицательное отношение к крионике.

Кроме того, в практике встречаются и такие ситуации, когда заморозке при помощи ультранизких температур подвергаются еще живые люди или животные. В таком случае крионика вполне выглядит как эвтаназия (ведь на момент заморозки еще не известно будут ли вообще достигнуты такие технологии, чтобы потом вернуть человека к жизни). Однако эвтаназия не только людей, но и животных разрешена не во всех странах мира, вызывает неоднозначное отношение со стороны общества и поэтому требует крайне осторожного обращения [1].

В результате с позиций статистического учета возникают предпосылки для отсутствия сопоставимости собираемых данных. Например, если в определенной стране эвтаназия запрещена, это накладывает серьезные ограничения на крионику живых биологических объектов. По этой причине будет отсутствовать явление крионического бизнеса в отношении живых людей, которые вполне могут иметь место в соседних странах, принявших иное законодательство.

Примерно по аналогичному сценарию «разворачивается» алгоритм возникновения несопоставимости статистических данных, связанной с рассмотрением крионической деятельности в отношении лиц, имеющих различный статус проживания на определенной территории. С позиций статистики проблема заключается в том, что показатели статистики крионики не всегда в состоянии отразить особенности того контингента, по которому они получены. Например, если в двух соседних государствах действует различное законодательство, то страна, где законы носят более либеральный характер вполне может столкнуться с тем обстоятельством, когда биостазу могут быть подвергнуты, как ее собственные граждане, так и иностранцы. При этом, если распространение крионики не носит тотальный международный характер складывается специфическая ситуация: масштабы крионического бизнеса в отдельных государствах

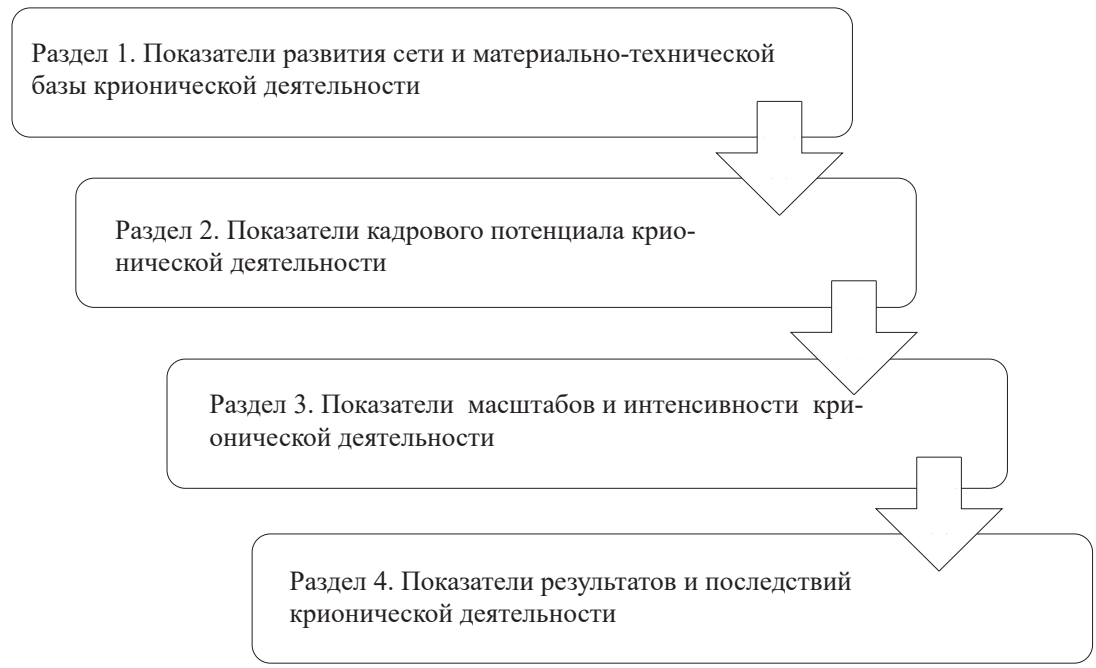
будут завышены за счет иностранных граждан. Одновременно нельзя будет сопоставлять между собой результаты крионики двух стран, если в них сложились неодинаковые подходы в отношении процесса заморозки биологических объектов.

Обстановка существенно осложняется в том случае, если внутри даже одной страны в пределах тех или иных субъектов действуют локальные юридические акты (предположим, как в отдельных штатах США, где приняты собственные законы, касающиеся конкретных общественных явлений, в том числе и крионики). В итоге получается, что услуги крионического бизнеса, разрешенные в одних субъектах государства, могут быть ограничены или вообще запрещены в его других субъектах, что опять-таки неминуемо приведет к несопоставимости статистических данных, отражающих масштабы, распространенность и другие параметры крионики.

Иными словами, при разработке системы показателей статистики крионической деятельности возникает достаточное количество теоретических и практических трудностей, которые могут быть сведены к минимуму только в условиях принятия единого законодательства, регламентирующего столь своеобразный бизнес.

Особо стоит остановиться на том обстоятельстве, что в настоящее время фактически отсутствует система показателей, которая позволила бы всесторонне охарактеризовать место и роль крионики в современном обществе. Для решения данной задачи на практике чаще всего используются лишь число людей и животных, введенных в состояние биостаза, а также стоимость годового содержания биообъектов [9].

Все показатели крионической деятельности могут быть систематизированы следующим образом (рис. 1).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Система показателей статистики крионической деятельности

Смысл построения приведенной системы индикаторов сводится к тому, что крионический бизнес объективно не существует без сети центров, клиник и т. п., работа которых опирается на полное соблюдение действующего законодательства и соответствующую материально-техническую базу. Поэтому система показателей статистики крионики объективно должна отталкиваться от действительности (есть условия для развития объекта – он развивается, нет таких условий – нечего оценивать с позиций развития). Причем сама сеть учреждений крионического бизнеса даже с учетом ее материально-технических возможностей «мертва», если отсутствуют кадры, способные привести в действие все имеющиеся потенции. В связи с этим второй раздел предлагаемой системы индикаторов нацелен на отображение численности, состава, квалификации и иных параметров работников, занятых в сфере крионической деятельности. В совокупности первые два раздела раскрывают возможности по оказанию услуг, связанных с крионикой.

Третий раздел системы показателей, приведенной на рисунке 1, ориентирован на то, чтобы раскрыть место и роль крионической деятельности в современном обществе [8]. Она имеет несколько граней, среди которых, в первую очередь, присутствуют масштабы распространения и интенсивность развития. Первая сторона акцентирует внимание на том, как много биологических объектов вводится в состояния биостаза, а вторая сторона нацеливает на частоту и скорость проявления объекта исследования.

И, наконец, четвертый раздел индикаторов подводит к логическому завершению всей системы в целом, потому что предполагает, что любое общественное явление, в том числе и крионическая деятельность, приводит к определенным результатам и последствиям. Без них не только предельно сложно, но и зачастую вообще невозможно, дать обобщающую характеристику развития крионики с позиции тех итогов и достижений, к которым она приходит, особенно в контексте интерпретации результатов любой сферы человеческой жизни [6].

Если остановиться непосредственно на содержании каждого из перечисленных выше разделов, то можно обратить внимание на следующие важнейшие индикаторы:

1) показатели развития сети и материально-технической базы крионической деятельности: число компаний на рынке крионических услуг; количество компаний на рынке крионических услуг в расчете на 100 квадратных километров территории; количество компаний на рынке крионических услуг на 100 тыс. человек населения; площадь территории, занимаемой учреждениями крионической деятельности; средняя стоимость уставного капитала учреждений крионической деятельности; капитализация учреждений крионической деятельности; натурально-вещественный состав и стоимость оборудования крионической деятельности и др.;

2) показатели кадрового потенциала крионической деятельности: общая численность работников, занятых в сфере крионической деятельности; средняя списочная численность работников одного учреждения крионической деятельности; распределение работников, занятых в сфере крионической деятельности, по полу, возрасту, месту жительства, образованию, профессиям и т. п.; постоянство и текучесть работников сферы крионической деятельности и др.;

3) показатели масштабов и интенсивности крионической деятельности: число замороженных биообъектов по состоянию на определенный момент времени, в том числе людей; среднее число биообъектов, подвергающихся заморозке за год, в том числе людей; распределение людей, подвергнутых крионике, по полу, возрасту, месту жительства и другим социально-демографическим признакам); число людей, подвергнутых крионике, в расчете на 100 тыс. человек населения; динамика числа замороженных биообъектов, в том числе людей в абсолютном выражении и в расчете на 100 тыс. человек населения и др.

4) показатели результатов и последствий крионической деятельности: средний срок хранения замороженных биообъектов; стоимость консервации и хранения замороженных биообъектов в целом, а также по их отдельным группам и видам крионических услуг; прибыль, полученная от крионической деятельности; число случаев прекращения контрактов по хранению замороженных биообъектов в целом, а также по причинам отказа и др.

В заключение, необходимо отметить, что непрерывный статистический мониторинг состояния и развития крионики объективно невозможно реализовать без успешного решения проблем, связанных с возможными теоретическими подходами, со структуризацией и наполнением отдельных разделов системы показателей статистики крионической деятельности. Только на основе комплексных научных исследований, подкрепленных оценкой сложившейся ситуации, появятся условия для точного ответа на вопрос о том, является ли крионика «ключом» к бессмертию [4] или представляет собой очередную социальную пирамиду, ориентированную на обман населения.

Библиографический список

1. Акопов, В. И. Этические, правовые и медицинские проблемы эвтаназии // Медицинское право и этика. – 2000. – № 1. – С. 47-55.
2. Горелова, Л. Е. Страницы истории крионики. Путь к бессмертию или вера в чудесное исцеление? // РМЖ. – 2008. – Т. 16. – № 24. – С. 1655-1656.
3. Егорова, Е. А. и др. Методологические вопросы мониторинга и прикладного анализа рекламного бизнеса. Коллективная монография // Е. А. Егорова, О. А. Золотарева, М. В. Карманов, А. В. Коротков, О. В. Кучмаева, Д. Ю. Пашутин, А. А. Романов, П. А. Смелов, Н. В. Татаркова. – М., 2010. – 240 с.
4. Ермолаева, Ю. Н. и др. Крионика: «ключ» к бессмертию? / Ю. Н. Ермолаева, В. С. Красовский, Ю. И. Киселева // Аспирант. – 2016. – № 6. – С. 34-35.

5. Иванова, Д. А. Европейский опыт формирования толерантного общества / Д. А. Иванова, Ю. М. Сищук // Записки Горного института. – 2013. – Т. 206. – С. 220-222.
6. Карманов, М. В. Проблемы интерпретации в статистической науке и практике / М. В. Карманов, В. Г. Минашкин // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 4-1. – С. 150-159.
7. Кидалов, В. Н. и др. Проблемы крионики на разных уровнях организации живого / В. Н. Кидалов, Ш. М. Багаутдинов, А. В. Данилова, Н. И. Сясин // Вестник Международной академии холода. – 2010. – № 4. – С. 38-42.
8. Крионика – как в России замораживают трупы, сколько это стоит и кому это нужно. [Электронный ресурс] // Ufospace.net. – Режим доступа: http://ufospace.net/news/krionika_kak_v_rossii_zamorazhivajut_trupy_skolko_ehto_stoit_i_komu_ehto_nuzhno/2015-02-01-4968 (дата обращения: 13.01.2019).
9. Разумнова, Ю. Как замораживают людей для оживления в будущем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.the-village.ru/village/business/how/175037-kriokamery (дата обращения: 19.01.2019).
10. Харченко, А. А. Цифровая экономика как экономика будущего [Электронный ресурс] / А. А. Харченко, В. Ю. Конюхов // Молодежный вестник ИрГТУ. – 2017 – № 3. – Режим доступа: http://mvestnik.istu.irk.ru/journals/2017/03/articles/17?view=0 (дата обращения: 10.01.2019).
11. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/166859 (дата обращения: 10.01.2019).

References

1. Akopov V. I. Etycheskie, pravovye i meditsinskie problemy evtanasii. Meditsinskoe pravo i etika [*Ethical, legal and medical problems of euthanasia. Medical law and ethics*], 2000, I. 1, pp. 47-55.
2. Gorelova L. E. Stranitsy istorii krioniki. Put k bessmertiyu ili vera v bessmertie? [*Page of the history of cryonics. The path to immortality or belief in immortality?*], RMZh [*RMJ*], 2008, Vol. 16, I. 24, pp. 1655-1656.
3. Egorova E. A., Zolotareva O. A., Karmanov M. V., Korotkov A. V., Kuchmaeva O. V., Pashutin D. Yu., Romanov A. A., Smelov A. P., Tatarkova N. V. Metologicheskie voprosy monitoringa i prikladnogo analiza reklamnogo biznesa: kollektivnaya monografiya [*Methodological issues of monitoring and applied analysis of advertising business: collective monograph*]. M., 2010, 240 p.
4. Ermolaev Yu. N., Krasovskii V. S., Kiselev Y. I. Krionika kak kluch k bessmertiyu? [*Cryonics: the «key» to immortality?*], Aspirant, 2016, I. 6, pp. 34-35.
5. Ivanova D. A., Sishchuk J. M. Evropeiskii opyt formirovania tolerantnogo obshchestva [*European experience of the formation of a tolerant society*], Zapiski Gornogo Instituta [*Notes of Mining Institute*], 2013, Vol. 206, pp. 220-222.
6. Karmanov M. V., Minashkin V. G. Problemy interpretatsii v statisticheskoi nauke i praktike [*Problems of interpretation in statistical science and practice*], Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Economicheskie i yuridicheskie nauki, 2014, I. 4-1, pp. 150-159.
7. Kidalov V. N., Bagautdinov Sh. M., Danilov A. V., Sashin N. I. Problemy krioniki na raznykh urovnyakh organizatsii zhivogo. [*Journal of International Academy ot Refrigeration*], Vestnik Mezhdunarodnoi akademii kholoda, 2010, I. 4, pp. 38-42.
8. Krionika – kak v Rossii zamorazhivayut trupy, skol'ko eto stoit i komu eto nuzhno [*Cryonics: as in Russia freeze corpses, how much it costs and who needs it*], Ufospake.net. Available at: http://ufospace.net/news/krionika_kak_v_rossii_zamorazhivajut_trupy_skolko_ehto_stoit_i_komu_ehto_nuzhno/2015-02-01-4968 (accessed 13.01.2019).
9. Razumnova Y. Kak zamorazhivayut ludei budushchego [*How people of the future are freezed*]. Available at: http://www.the-village.ru/village/business/how/175037-kriokamery (accessed 19.01.2019).
10. Kharchenko A. A., Konyukhov V. Yu. Tsifrovaya ekonomika kak ekonomika budushchego [*Digital economy as the economy of the future*], Molodezhnyi vestnik IrGTU, 2017, I. 3. Available at: http://mvestnik.istu.irk.ru/journals/2017/03/articles/17?view=0 (accessed 10.01.2019).
11. Slovari i entsiklopedii na Akademike [*Dictionaries and encyclopedias at the Academic*]. Available at: https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/166859 (accessed 10.01.2019).

УДК 330.1 JEL O20 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-100-106

Михайлов Олег Викторович
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *Dr.Mick2010@yandex.ru*

ВЫДЕЛЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ КОМПАНИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Объективное и методичное выявление лучших компаний мировой экономики и систематизация их конкурентных преимуществ позволяет усиливать и повышать собственную конкурентоспособность в целях опережения лидирующих конкурентов. В статье уточнены методы и критерии выделения скрытых чемпионов мирового рынка, обобщены некоторые важные их характеристики. На основе мирового теоретического и хозяйственного опыта международных лидеров хозяйствования даны некоторые рекомендации по специфике и направлениям анализа и изучения их достижений.*

Ключевые слова: *великие компании, скрытые чемпионы, методы выделения лучших, критерии определения передовиков, принципы и факторы успеха лидеров.*

Mikhailov Oleg
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *Dr.Mick2010@yandex.ru*

HIGHLIGHTING THE LEADING COMPANIES OF THE WORLD ECONOMY

Abstract. *Objective and methodical identification of the best companies in the world economy and systematization of their competitive advantages allows to strengthen and improve their own competitiveness in order to outpace the leading competitors. The methods and criteria for the selection of hidden champions of the world market have been refined in the article, some of their important characteristics have been summarized. On the basis of the world theoretical and economic experience of international business leaders, some recommendations on the specifics and directions of analysis and study of their achievements have been given.*

Keywords: *great companies, hidden champions, methods of selection the best, criterions to define winners, principles and success of leaders.*

В конкурентной мировой экономике актуально корректное выделение действительно великих компаний, чемпионов и лидеров мирового рынка, критериев и принципов их более успешного развития. Выявление и творческое использование передовой практики лидеров мирового рынка признается эффективным способом управления изменениями и ускорения совершенствования работы. Глобальная ориентация на лучшую практику стимулирует прогрессивные изменения, облегчает определение созревших для перемен областей и прояснение картины желаемого состояния [1, с. 14]. Углубленный сравнительный анализ с выявлением лучших конкурентов и факторов их успеха должен стать практикой каждой организации, инструментом подъема результатов деятельности и конкурентоспособности, источником и потенциалом совершенствования управления, способом ускорения реструктуризации и улучшения труда. Необходимо овладеть методологией качественного подбора информации о передовых конкурентах для выявления перспективных возможностей концентрации на приоритетных направлениях собственного прогресса.

Среди современных требований к эффективному и конкурентному лидерству – непрерывная осведомленность менеджеров и сотрудников о стратегических, тактических и операционных достижениях передовых компаний/организаций мира. Лидеры с готовностью извлекают ценные уроки за границей своих корпораций и отраслей, регионов и стран, рассматривают опыт лучших организаций под различными углами зрения. Передовые компании лучше ориентируются в бурных изменениях, не только реагируя на ситуации, но и создавая их; они могут процветать и в условиях нестабильности, ненадежности и хаоса [2, с. 206]. Следовательно, поиск образцовой практики – не только внутри организации и отрасли, но и за ее пределами – современная основа повышения всеобщего качества управления. Постановка высокой цели и улучшение всех показателей бизнеса предполагает непрерывное повышение

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

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

качества (продуктов и услуг, управления и труда), лидирующее управление издержками, ускоренное увеличение объема продаж, прибыли, с опережением конкурентов в международном масштабе. Современное стремление к лидерству может реализовываться с помощью обновляемых достижений конкурентов в мировой экономике, ведь важный фактор лидирования – лучшая осведомленность о соперниках. В борьбе с бюрократическими тенденциями, характерными для крупных корпораций, Дж. Уэлч из GE опирался на «скорость» и «образцовую практику» для ускорения и упрощения управленческих и производственных процессов и сокращения ошибок. Не удивительно, что лидерам мировой экономики удается достичь гораздо более впечатляющих результатов, чем большинству менеджеров, игнорирующих необходимость углубленного анализа способностей конкурентов.

При выявлении опыта передовых компаний обычно используют элементы известных систем «бенчмаркинга» (от англ. benchmarking) и «конкурентной разведки» (англ. competitive intelligence), подразумевающих целевой сбор, обработку и накопление информации о конкурентах [5, с. 16]. Помимо этих традиционных инструментов, требуются более совершенные подходы, концепции, методы анализа и выделения передовых фирм, их принципов и критериев успеха. Корректная методология позволяет на основе понимания угроз бизнесу и потенциальных возможностей сосредоточиться на приоритетных направлениях и эффективных способах достижения и закрепления конкурентных преимуществ. Системная организация выявления и использования лучших мировых теоретических и хозяйственных достижений не просто делает компанию более успешной, но и становится определяющим фактором ее текущего выживания и процветания в будущем. Именно созданием и развитием глобального «информационного мониторинга» объясняют стремительное и опережающее развитие в последние десятилетия японских компаний в мировой экономике.

Уточнение признаков передовых компаний, их корректных выделений среди субъектов мировой экономики требует особой методологии сравнительных исследований, с учетом условий развития лидеров и ключевых факторов их успеха. Компании, достигшие величия в среде быстрых, непредсказуемых перемен, Д. Коллинз и М. Хансен рекомендуют сравнивать с контрольной группой компаний, которые в тех же экстремальных условиях не смогли стать великими; хотя это усложняет и так трудоемкий процесс выявления передовых фирм [2]. Такое сопоставление позволяет уточнять факторы, помогающие лидерам процветать даже во время хаоса. Выявленные показатели деятельности победителей могут превосходить средние результаты по отрасли как минимум в 10 раз.

Первоначальный список компаний, их характеристик последовательно отфильтровывают и отбирают лишь соответствующие всем критериям компании и выделяют их общие свойства (Д. Коллинз и М. Хансен применяют 11 фильтров, начиная с базы данных Центра изучения котировок ценных бумаг Высшей школы бизнеса Чикагского университета (CRSP), что позволяет многократно сократить число претендентов (с 20 400 компаний до 7)). На этих этапах исключались компании, оставшиеся небольшими, склонные к нестабильным результатам, и выделялись лучшие в своих отраслях, развивавшихся хаотично (когда события были вне контроля компании; существенные аспекты таких событий были непредсказуемы; нельзя было предугадать или предотвратить какие-то важные их элементы: время, форму, размах, влияние, включая конкретику нового законодательства и его влияния на отрасль). Обычно соблюдавшие определенные принципы компании переживали периоды упадка в своей отрасли гораздо лучше и в тяжелые времена добивались успеха намного чаще, чем игнорировавшие эти правила. В окончательный список великих компаний попали следующие: Amgen (например, в период наблюдения 1980-2002 гг. отдача на 10 тыс. долл. США инвестиций составила 4,5 млн долл. США сравнительно с рынком – в 24 раза выше среднего, а со своим сектором экономики – в 77,2 раза), Biomet, Microsoft, Progressive Insurance, Southwest Airlines, Stryker. В целом группа великих компаний превзошла результаты контрольной группы более чем в 30 раз. Отметим, что корпорации со временем могут менять статус (как возрождение Apple под руководством С. Джобса до лидирования и после провала): из временно передовых попасть в группу великих и наоборот. Следовательно, шанс перехода от хорошего к великому есть всегда. Все концепции определения лучших компаний, формулирования гипотез и проверки мифов должны выводиться из массива реальных фактов. Приведем несколько опровергнутых исследованиями мифов [2, с. 196] или предположений.

«Великие лидеры» могут не обладать даром предвидения, особой отвагой, склонностью к риску, дерзостью, дальновидностью и креативностью. Зато они более дисциплинированны и больше перестраховываются.

Они активно применяют инновации, но внедряют не намного больше инноваций, чем их менее успешные конкуренты. Поэтому инновации сами по себе вовсе не козырь – гораздо важнее умение эффективно управлять инновациями.

В мире высоких скоростей нужны быстрые реакции и быстрые решения, но «если нестись сломя голову, можно разбиться». Лидеры лучше знали, когда нужно спешить, а когда торопиться не следует.

Лидеры меняются в ответ на значительные внешние изменения не так радикально, как другие хорошие компании.

Лидерам везло не больше, чем другим компаниям (всем хватало добрых и неудачных событий). Ключевой вопрос не в том, сколько удачи, а в том, как ей распорядиться.

Великие компании не допускают, чтобы результат их деятельности определяли внешние, неконтролируемые силы или случай, – они полностью и планомерно берут на себя ответственность за свою судьбу. Среди поведенческих принципов успешных передовиков Д. Коллинз и М. Хансен выделяют следующие: «фанатичная дисциплина», «эмпирическая креативность» и «продуктивная паранойя». Фанатичная дисциплина – это крайняя последовательность действий в следовании своим ценностям и долгосрочным целям; такая целеустремленность непоколебима, несгибаема, упорна до маниакальности. Эмпирическая креативность характеризуется принятием дерзких и креативных решений на основе эмпирических данных, которые используются для решительных, но более обоснованных действий, с меньшим риском. Продуктивная паранойя характеризуется «сверхбдительностью», постоянной готовностью к продуктивным переменам в окружающей среде (конкуренции, технологиям, патентам) и угрозам извне (судебным искам, недостаточной лояльности клиентов), даже когда все идет хорошо. Свой страх и беспокойство победители направляют в упреждающие действия, разрабатывают аварийные планы, создают резервы, следят, чтобы всегда оставался запас прочности. Они не избегают опасности, не ищут наиболее приятные пути, а стремятся к великим целям, будь то создание нового бизнеса, благородная мечта изменить мир или желание послужить людям [2]. За этими принципами стоят высокие амбиции, которые обеспечивает мотивацию и вдохновение.

Чаще всего за модели совершенства в менеджменте принимают крупные или растущие фирмы. Обычно процесс исследований и обучения протекает в направлении от крупных к меньшим фирмам, но результаты анализа «скрытых чемпионов» среди малых и средних фирм побуждают изменить этот подход. Часто незамеченными остается группа глобальных конкурентов, едва известных даже бизнес-сообществу, доля которых на мировом рынке достигает 70 – 90 %, что под силу лишь отдельным крупным многонациональным корпорациям [4, с. 13]. Нужно учитывать стратегии и практики этих малоизвестных, но высокоэффективных, десятилетиями непревзойденных на рынках всего мира малых и средних «нишевых» фирм. Они избегают внимания специальной прессы и ученых по ряду причин: многие из их продуктов неброски или невидимы, часто они скрыты в производственном процессе (например, машины или измерительные инструменты); предназначены для установки в конечный продукт (например, накрышные люки в автомобилях или ароматизирующие вещества в духах); иногда их продукты считаются незначительными (например, пуговицы или карандаши), чтобы акцентировать на них внимание. Эти лидеры мирового рынка ценят свою анонимность, сознательно избегая публичности, не раскрывая секреты стратегии успеха. Однако эти «могущественные карлики» действительно являются «скрытыми чемпионами». Такие фирмы находятся почти во всех отраслях и частях света – от США до Кореи и Южной Африки; только в Германии их более 500 [4, с. 16]. Результаты их исследования поражают и подтверждают, что «гиганты» могут многому научиться у «карликов», несмотря на их ограниченный размер и ресурсы. Их отличительные признаки, наименее поддающиеся экономическому анализу (например, лидерство, мотивация, расчет на собственные силы), являются важнейшими составляющими успеха «скрытых чемпионов» (Barth, Boader, Brita, Gerrits, Hauni, Hillebrand, Stihl, Tetra и др.). Поэтому уроки их успехов будут полезны для всех фирм, независимо от их размера, местоположения или национальной принадлежности.

Отметим, что малые и средние «скрытые чемпионы» остаются малоизвестными, поэтому доступна преимущественно их качественная их оценка. Они могут лучше учитывать как запросы клиентов, так и перспективы продукта и технологии. Они порождают такой уровень специализации и совершенства, который с трудом достижим конкурентами. Эти «могущественные карлики» обладают следующим набором общих черт: они

«великие инноваторы»; многие из них создают собственные рынки; они узкоспециализированы, но имеют клиентуру по всему миру; они могут избегать диверсификации и стратегических альянсов, но обладают непревзойденными «внутренними» компетенциями; их возглавляют лица, соединяющие в себе одновременно авторитарный и партисипативный стили руководства при отсутствии текучести персонала. Значительный массив полученной информации (оборот, число занятых, патентов и т. п.) должен базироваться на точных фактах (или «жестких» данных), однако большая ее часть может состоять из «мягких» данных, включая субъективные оценки [4, с. 18] экспертов (о конкурентных преимуществах, стиле и поведении руководства, мотивации сотрудников и др.). В некоторых случаях относительно «мягкой», т. е. ненадежной, является даже оценка объема продаж или доли рынка; к тому же данные «скрытых чемпионов» характеризуются, скорее, излишней скромностью, чем переоценкой своих достижений. С целью индуктивного исследования и отбора компаний для сравнения должны использоваться разнообразные источники, чтобы получить представительную выборку фактов, мнений и суждений по этим компаниям. Выделенная Д. Коллинзом и М. Хансеном «триангуляция данных» как метод сбора и проверки данных исследования, предполагающий перекрестную интерпретацию одного и того же случая или фрагмента нескольких дополняющих друг друга источников, снижает риск доверия неточной, неполной или небеспристрастной информации. Уместно отбирать компании по принципу преуспевания в своей отрасли и выделения ключевых факторов успеха, а также преуспевания по отдельным функциональным областям.

Однако при переносе выводов, сделанных преимущественно по компаниям США и ФРГ (более статистически обоснованным), на другие страны и культуры следует проявлять осторожность. Существует и проблема «перевернутой причинности», когда вывод указывает на противоположное направление сравнительно с первоначальной гипотезой. Например, если считать, что своим успехом компания обязана инновациям, то может оказаться, что этот успех позволил компании заняться инновациями (победитель располагает большими деньгами для финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ).

В методическом плане выявление передовых компаний и исследования «скрытых чемпионов» базируется на следующих источниках:

1) опубликованная информация в местных, национальных и международных статьях и заметках в газетах, журналах и т. п. Среди периодических изданий выделяются: Academy of Management Journal, Administrative Science Quarterly, Business Week, Corporate Culture and Performance, Economist, Financial Times, Fortune, Forbes, Fortune, Harvard Business Review, HR Magazine, Industry Week, International Journal of Research in Marketing, Journal of Management Studies, Journal of High Technology Management Research, Journal of Organizational Behavior, Journal of Product Innovation Management, Journal of Personality and Social Psychology, Journal of Service Research, Management Science, Management Accounting Research, New York Times, Organizational Dynamics, Strategic Management Journal, Gallup Management Journal, Personnel Psychology, Psychology Review, Wall Street Journal, Wall Street Transcripts;

2) периодические отчеты консалтинговых компаний, например, McKinsey Quarterly Survey и McKinsey Staff Paper;

3) справочные материалы по отрасли и бизнесу в целом, например, Biographical Dictionary of American Business Leaders и International Directory of Company Histories;

4) специальные издания и платные банки данных – обработанные и обновляемые материалы любых, в том числе конфиденциальных изданий, попадающих в научные, технические и профессиональные сборники и т. д.;

5) информация о фирмах (годовые корпоративные отчеты, фирменные брошюры, каталоги, корпоративные сайты, где публикуются сведения о продукте предприятия, персонале, миссии компании, маркетинговой стратегии, стратегических планах и др.); материалы, полученные непосредственно от компании. Финансовые сведения о компаниях: доход и баланс; ежегодные отчеты, промежуточные отчеты и проспекты IPO по каждой компании; включая совокупный доход за месяц, по акциям; среднерыночную доходность; сводный коэффициент рентабельности;

6) анкетирование фирм. Эти анкеты могут быть (при тщательной, системной их подготовке и последующем анализе) очень полезными и учитывать значительные аспекты конкурентных стратегий;

7) личные интервью, встречи и беседы с основателями и руководителями фирм, менеджерами и сотрудниками «скрытых чемпионов» и конкурирующих фирм по вопросам консультаций, «круглых столов», семинаров, конференций, посещений и т. п.;

8) доклады на конференциях, симпозиумах и т. д. Значение имеет не только то, о чем в докладах говорится, но и то, о каких темах вдруг перестали говорить [5, с. 85];

9) интернет-ресурсы. Наиболее часто используемые западные поисковые системы: Alta Vista (50 %), Yahoo! (25 %), Lycos (15 %), Hoovers Corporate Directories (15 %), а также The Wall Street Journal (7,5 %), CNN (7,5 %). Один из популярных платных ресурсов на Западе – Lexis-Nexis. Однако источники в Интернете обновляются по-разному; информация там может искажаться; ее необходимо перепроверять по разным источникам. Открытую информацию собирать относительно легко, но трудно ее фильтровать. Высока вероятность дезинформации, слухов и устаревания информации [3, с. 22]. Поскольку статистика о «скрытых чемпионах» отсутствует, первоначально собранные банки данных не могут претендовать на полноту. Например, идентифицированные Г. Саймоном малые и средние «скрытые чемпионы» Германии могут составлять «вершину айсберга» передовых компаний мировой экономики.

Сравнение с конкурентами не должно ограничиваться только проблемами сопоставления цен и свойств товаров, необходимо и сравнение систем управления. Оно включает исследование оргструктуры, качества, продолжительности циклов, управления человеческими ресурсами, технологического менеджмента и многих других важных факторов конкурентоспособности [1, с. 257]. Управленцы и сотрудники способны работать быстрее и эффективнее, при внимательном ознакомлении с результатами конкурентных сравнений, позволяющих с помощью мирового рынка уточнять цели, стратегии итоги работы организации. Многие бы удивились, узнав, что менеджмент планирует добиться продуктивности на 7-8 %, тогда как лидирующие конкуренты планомерно достигают целей прироста аналогичных показателей на 50-60 %. Углубленная сравнительная оценка – важный тест текущего и будущего состояния организации; она позволяет уточнять место компании на рынке и вероятность достижения успеха и особенно полезна в сравнении с достижениями руководства других компаний/организаций разных отраслей. Например, больницы, медцентры или оздоровительные клиники испытывают постоянные проблемы со скоростью и эффективностью принятия и выписки пациентов. Некоторым лидерам удалось добиться резкого сокращения времени ожидания после заимствования достижений таких сетевых отелей мирового класса, как Marriott, Ritz-Carlton.

Среди критериев успеха компаний признается доля рынка – национального, регионального и мирового. Абсолютная доля рынка определяется отношением собственного оборота к общему объему рынка, выраженного в процентах. Относительная доля рынка вычисляется делением доли рынка «скрытого чемпиона» на долю рынка сильнейшего конкурента. Относительная доля 1,8 означает, что доля рынка лидера на 80 % больше, чем доля сильнейшего конкурента. Только у лидера рынка относительная доля рынка больше 1: например, его доля 36 %, а у сильнейшего конкурента – 20 % [4, с. 19]. Если фирма достигает доли мирового рынка в 30 %, 50 %, 70 % или относительной доли рынка, равной 1,5, 2 или 5, это значит, что она на верном пути и может признаваться успешной и конкурентной. Углубленные сравнительные исследования позволяют выявить ряд других критериев, облегчающих определение лучших компаний (великих, «скрытых чемпионов») мировой экономики и их факторов успеха, включая следующие:

– компания с выдающимися результатами сравнительно с компаниями разных отраслей;

– высокая доля фирмы на мировом рынке (до 50-90 %);

– показатели великих компаний на протяжении 15 и более лет устойчиво превышали средние фондовые показатели в данном секторе экономики;

– великая компания достигает позитивных результатов и в турбулентной среде, под влиянием быстро меняющихся, неконтролируемых и потенциально опасных ситуаций;

– компания начинала свое восхождение к величию из уязвимой позиции: она была новичком и, как правило, небольшой;

– удачи и неудачи выпадают на долю каждого субъекта. Сила лидеров проявляется в столкновении с неудачами: из неблагоприятных обстоятельств они извлекают благоприятнейшие последствия, а из своей удачи умеют «выжать» все по максимуму;

– передовые организации создают все условия для постоянного улучшения работы;

– они регулярно генерируют множественные инновации (не столько крупные, сколько малые) постоянно совершенствуя свой бизнес;

– их лидирование на рынке включает такие аспекты, как превосходство в инновационной способности, новых технологиях, ключевых компетенциях, задавание перспективных направлений бизнеса, определение правил игры на рынке;

– передовые фирмы непрерывно, углубленно, систематически изучают характер и уровни изменения конкуренции, достижений и способностей конкурентов в глобальном масштабе;

– лидеры систематически переоценивают адекватность уровня управления и позиций организации, ее курса, сравнительно с лучшими конкурентами и их способностями;

– «скрытые чемпионы» обладают многообразием и шириной диапазона рынков; умениями выявлять и создавать новые рынки и ниши; и этот процесс продолжается год за годом, охватывает одну страну за другой;

– малые чемпионы сосредоточены на глубине, а не широте ассортимента, что отчасти устраняет распыления усилий;

– типичные «скрытые чемпионы» рано начали экспортировать свою продукцию/услуги, но не следуют типичным схемам интернационализации, открывая новые возможности зарубежных рынков. Они сильно ориентированы на экспорт (прямой и косвенный), поддерживают значительные его доли, вносят немалый вклад в совокупный баланс своей страны;

– предприятие устанавливает высокие и четкие цели (например, мировое лидерство в технологиях и на рынке, в прибыльных нишах рынка), которые достигаются и перевыполняются. Эти устремления основаны на долгосрочном видении и предельной решимости преследовать избранную цель;

– для большинства «скрытых чемпионов» цель – стать лидером на мировом рынке – является началом и основой успеха;

– они достигают положения № 1 или № 2 на мировом рынке или № 1 на европейском, североамериканском или японском рынке; если точная доля рынка лидера не известна, то необходимо, чтобы фирма была сильнее, чем ее самый успешный конкурент;

– они обладают способностями выигрывать и процветать даже в неблагоприятных экономических условиях.

– у компаний-чемпионов практически отсутствует текучесть персонала при длительном сроке пребывания в должности высших руководителей – до 24 и более лет;

– малые и средние чемпионы избегают многих составляющих «синдрома крупных фирм», таких как множественная бюрократия, отсутствие гибкости, чрезмерное разделение труда или удаленность от клиента;

– передовики характеризуются долгосрочным лидерством (остаются ведущими на рынке более 10–25 лет), сильной мотивацией и расчетом на собственные силы;

– компании-чемпионы достигают значительного возраста: до 47, 67 и более 150 лет;

– они обладают психологическим лидерством на рынке, охватывающим все возможные параметры лидерства: в перспективных технологиях, масштабе рынка, превосходстве в качестве; в определении и модификации правил игры. Такое лидерство основывается на преобладающей компетенции и предпринимательской культуре, на желании определять тенденции на рынке, а не следовать им;

– передовые компании улучшают стандарты качества продуктов и услуг, управления и труда;

– их предпринимательская, творческая, инновационная культура благоприятствует скорее непрерывному, чем взрывному росту;

– они стараются стать новым образцом; не копировать уровень техники или технологий, а инициировать его, устанавливать отраслевые стандарты или влиять на них;

– они постоянно ищут новые области применения своей технологии, задают фирме все новые направления деятельности, на основе сильной предпринимательской стратегии;

– скрытые чемпионы являются поистине глобальными конкурентами; становятся и остаются планомерно успешными, а не эпизодическими «чудо-фирмами»;

– лидеры создают много новых рабочих мест; сохраняют и увеличивают численность своих сотрудников, даже в периоды спада;

– получение высокой краткосрочной прибыли не выступает для них важнейшей целью;

– они основывают свой успех не на одной специфической составляющей, а на комплексном усилении конкурентоспособности, стараясь многие малые дела делать намного лучше;

– их общий риск стратегии фокусирования может быть меньше, чем риск стратегии диверсификации.

Фирмы с меньшим числом продуктов не столь сложны по структуре, используют «метод простоты»;

– их выбор делается не между более высоким и более низким совокупным риском, а между высоким рыночным риском и низким конкурентным риском;

– лидеры посвящают подготовке и реализации конкурентного и благополучного будущего значительную часть своего времени.

Выявление руководящих принципов того, как успешно действуют передовые компании, и способов их реализации, а также полезные практические примеры их достижений в мировой экономике, помогают сделать новые идеи и подходы руководящей и направляющей силой в международном конкурировании собственной организации [3, с. 8].

Итак, «скрытые чемпионы» имеются или создаются почти во всех отраслях мировой экономики; их следует своевременно выявлять и анализировать, чтобы использовать их преимущества для усиления собственной конкурентоспособности. Принципы благополучия, критерии успеха великих компаний даже в самых неустойчивых отраслях могут применяться любыми организациями для опережающего саморазвития и выстраивания лучших путей в будущее. Следует изменить традиционное направление исследования лучших и обучения любого предприятия способам превосходства; крупные фирмы могут многому научиться у малых «скрытых чемпионов», опережающих по многим качествам и направлениям развития большинство субъектов мировой экономики.

Библиографический список

1. Боган, К. Бизнес-разведка. Внедрение передовых технологий / К. Боган, М. Иглиш; под общей ред. Б. Л. Резниченко. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
2. Коллинз, Д. Великие по собственному выбору / Д. Коллинз, М. Хансен; пер. с англ. Л. Сумм. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
3. Ли Йон, Д. Что делают великие компании или как отделить лучшее от прочего. – СПб.: Питер, 2015. – 288 с.
4. Саймон, Г. Скрытые чемпионы / Г. Саймон; пер. с нем. – М.: Дело, 2005. – 288 с.
5. Ющук, Е. Л. Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей / Е. Л. Ющук. – М.: Вершина, 2006. – 240 с.

References

1. Bogan K., Iglish M. Biznes-razvedka. Vnedrenie peredovykh tekhnologii [*Benchmarking for Best Practices. Winning through Innovative Adaptation*]; pod obshhei red. B. L. Reznichenko, M.: Vershina, 2006, 368 p.
2. Kollinz D., Khansen M. Velikie po sobstvennomu vyboru [*Great by Choice. Uncertainty, Chaos, and Luck – Why Some Thrive Despite Them All*]; per. s angl. L. Summ, M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2013, 336 p.
3. Li Jon D. Chto delayut velikie kompanii ili kak otdelit' luchshee ot prochego [*What Great brands Do: The Seven Brand-Building Principles that Separate the Best from the Rest*], SPb.: Piter, 2015, 288 p.
4. Sajmon G. Skrytye chempiony [*Hidden Champions*]; per. s nem., M.: Delo, 2005, 288 p.
5. Yuschuk E. L. Konkurentnaya razvedka: marketing riskov i vozmozhnostei [*Competitive intelligence: marketing of risks and opportunities*], M.: Vershina books, 2006, 240 p.

УДК 334.012.6, УДК 338.24 JEL P41 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-107-113

Руденко Людмила Геннадьевна
канд. экон. наук, ЧОУВО «Московский университет имени С. Ю. Витте», г. Москва
e-mail: *mila.k07@mail.ru*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *Приведены результаты исследования проблем молодежного предпринимательства. Рассмотрены институты и программы его поддержки. Рекомендованы мероприятия по устранению выявленных проблем привлечения молодежи к предпринимательской деятельности. Предложено формирование новой программы поддержки «Акселерация молодежного предпринимательства» и создание координационных центров в субъектах Российской Федерации «Региональный молодежный центр». Представлена модель системы поддержки малого молодежного предпринимательства, которая позволит повысить предпринимательскую активность среди молодежи и создать новые рабочие места.*

Ключевые слова: *молодежное предпринимательство, малое предпринимательство, государственная поддержка, финансовая поддержка, имущественная поддержка, информационно-консультационная поддержка.*

Rudenko Lyudmila
Candidate of Economic Sciences, Moscow S. U. Witte University, Moscow
e-mail: *mila.k07@mail.ru*

FORMATION OF SYSTEM OF SUPPORT OF DEVELOPMENT OF SMALL YOUTH BUSINESS

Abstract *The results of the research of youth entrepreneurship problems have been adduced. Institutions and programs of its support have been considered. Measures to eliminate the identified problems of attracting young people to entrepreneurship have been recommended. The formation of a new program of support «Acceleration of youth entrepreneurship» and the creation of coordination centers in the subjects of the Russian Federation «Regional youth center» have been offered. The model of the system of support of small youth entrepreneurship, which will increase entrepreneurial activity among young people and create new jobs, has been presented.*

Keywords: *youth entrepreneurship, small business, state support, financial support, property support, information and consulting support.*

Развитие малого молодежного предпринимательства является одним из альтернативных способов создания новых рабочих мест, сокращения безработицы среди молодежи. Важность развития молодежного предпринимательства подчеркивается тем обстоятельством, что данная категория предпринимателей через несколько лет будет определять бизнес среду и скорость экономического развития страны. Тема исследования становится наиболее актуальной в связи с увеличением пенсионного возраста, поскольку через 5 лет рабочие места будут заняты в том числе людьми предпенсионного возраста, что может вызвать социальную напряженность среди молодежи. Новизна представленного исследования заключается в том, что предложено формирование программы поддержки «Акселерация молодежного предпринимательства», создание координационных центров в субъектах Российской Федерации (далее – РФ) «Региональный молодежный центр», разработана модель системы поддержки малого молодежного предпринимательства (далее – ММП).

По данным Росстата доля безработных среди молодежи до 25 лет в ноябре 2018 г. составила 21,2 %, в январе 2018 г. этот показатель составлял 20,1 %. Таким образом, наблюдается повышение числа безработных почти на 1% [10].

Проблема молодежной безработицы актуальна для Европейских стран, в том числе для бывших союзных республик: Армении, Грузии, Украины. Проблема безработицы сопряжена с такими вопросами, как

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

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

неполный рабочий день, занятость в неформальном секторе, серая зарплата, нарушение трудового права. Другая важная проблема – работающая молодежь остается малоимущей. Эксперты отмечают, что 156 млн работающей молодежи в мире (37,7 %) живут в условиях крайней нищеты (менее чем на 1,90 долл. США на душу населения в день) или в умеренной бедности (между 1,90 и 3,10 долл. США).

Проблемы трудоустройства молодежи часто связаны с такими факторами как экономический спад, недостаточный уровень знаний и тем более опыта работы, несимметричность рынка труда, отсутствие контрактных рабочих мест для новичка. Для устранения указанных поблеем в странах создаются различные проекты и программы поддержки молодежного предпринимательства.

В России разрабатывается молодежная политика, основной целью которой является социализация молодежи, вовлечение ее в экономические институты для развития инновационного потенциала экономики. Распоряжением Правительства РФ «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» определено, что «молодежное предпринимательство – предпринимательская деятельность граждан в возрасте до 30 лет, а также юридических лиц (субъектов малого и среднего предпринимательства), средний возраст штатных работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет либо в уставном (складочном) капитале которых доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75 %» [1].

Система поддержки молодежного предпринимательства в России опирается на основные институты: Министерство экономического развития РФ, Министерство науки и высшего образования РФ, Министерство сельского хозяйства России, Федеральное агентство по делам молодежи, Российский центр содействия молодежному предпринимательству, Молодежная общественная палата, Международная молодежная палата, Фонд содействия инновациям, Ассоциация молодых предпринимателей России, Комитет по делам молодежи «ОПОРА РОССИИ» и др.

Российский центр содействия молодежному предпринимательству реализует ряд программ, среди которых программа «Ты – предприниматель», направленная на поддержку молодых людей в возрасте от 15 до 30 лет, способствующая развитию бизнес-инициатив. Данный федеральный проект позволил открыть около 16 тыс. новых организаций в 60 регионах страны [12].

Программа «Ты – Инноватор» ориентирована на поддержку молодых людей в возрасте 14–30 лет включительно, осуществляющих научно-техническую и инновационную деятельность на территории РФ.

Фонд содействия инновациям реализует ряд программ, которые продолжают действовать в 2019 г.: «Вовлечение школьников в инновационную деятельность», «Умник», «Старт», «Развитие», «Интернационализация», «Коммерциализация», «Кооперация» [13].

В программе «Умник» могут участвовать лица в возрасте 18-30 лет, максимальная сумма гранта составляет 500 тыс. руб., срок реализации научно-исследовательской работы – 2 года.

Программа «Старт» рассчитана на поддержку начинающих инновационных малых предприятий. Гранты выдают сроком на 1 год по результатам конкурса «Старт-1» – 2 млн руб., конкурса «Старт-2» – 3 млн руб., конкурса «Старт-3» – 4 млн руб. и по программе «Бизнес-Старт» выделяют 5 млн руб.

Комитет по делам молодежи «ОПОРА РОССИИ» объединяет предпринимателей из 35 регионов станы. Комитетом запущен проект «Академия молодых предпринимателей» для школьников 7-11 классов.

Особое место в поддержке молодежного предпринимательства играют центры молодежного инновационного творчества (далее – ЦМИТ), которые представляют собой негосударственные площадки, созданные за счет бюджетных субсидий для научно-технического творчества, оборудованные 3D-принтерами, фрезерными, гравировальными, лазерными станками, необходимым инструментом и принадлежностями. ЦМИТ начали свою работу с 2012 г., за период с 2012 г. по 2016 г. в России создано и работает 200 ЦМИТ в 40 регионах Росси.

АО «Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее – Корпорация МСП) на 2019 г. запланировано обучение участников системы WolrdSkills Russia по программам «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимателя». В программах обучения участвуют сертифицированные тренеры, реестр которых ведется Корпорацией МСП.

При поддержке Министерства экономического развития России реализованы сервисные услуги для субъектов МСП: внедрена услуга по принципу «одного окна», запущены инновационные сервисы, такие как МСП-бот и онлайн платформа знаний для предпринимателей.

В России в целом улучшаются условия ведения бизнеса. По данным всемирного банка на май 2018 г., Россия по легкости ведения бизнеса находится на 31 месте из 189 возможных, ей удалось подняться на несколько ступеней, к сравнению в 2016 г. она занимала 51 место [11]. Исследование условий ведения бизнеса проводилось по десяти индикаторам: легкость регистрации организации, быстрота получения разрешений на строительство, число дней подключения к системе электроснабжения, скорость регистрации собственности, одобрения кредита, степень защиты инвестора, существующий уровень и тяжесть налогового бремени, развитие международной торговли, защита и обеспечение выполнения контрактов, скорость ликвидации предприятия. По прежнем Россия занимает не высокий рейтинг по защите инвестора (57), по уровню налогообложения (53), скорости ликвидации предприятия (59) и самый низкий уровень – благоприятности международной торговли (99).

Несмотря на ряд мер по поддержке малого молодежного предпринимательства существует ряд проблем в его деятельности:

– недостаточный уровень образования, знаний и умений, чтобы начать свой бизнес. Российское образование в основном направлено на получение теоретических знаний и умений, несмотря на увеличение объема часов, выделяемых на прохождение практики [8];

– отсутствие первоначальных инвестиций для создания бизнеса;

– низкая социальная настроенность молодежи, неготовой идти на риск, отсутствие духа предпринимательства и собственной мотивации. Молодые люди охотнее выбирают возможность трудоустройства в крупных фирмах и государственных компаниях [9]. Зачастую ими предприниматель воспринимается как человек, постоянно преодолевающий трудности, а не тот, кто стремится к успеху;

– высокие административно-правовые барьеры для открытия бизнеса;

– отсутствие деловых экономических и производственных контактов;

– высокие ставки налогов и кредитов для начинающих предпринимателей;

– сложное и противоречивое законодательство;

– деятельность институтов поддержки МСП не ориентирована на поддержку молодежного предпринимательства [6].

Е. Г. Шумик, Е. В. Белик, М. П. Блинов отмечают, еще одну проблему: существующие образовательные программы не формируют стимулов к предпринимательской деятельности и поведенческие компетенции [9]. С данным утверждением можно согласиться частично. Стимулы и положительный образ предпринимательства должны формироваться не только в стенах конкретного учебного заведения, но и за его пределами. Поведенческие компетенции возможно сформировать только при выполнении практических действий, например, в рамках бизнес-инкубаторов, бизнес-акселераторов, получая опыт практической работы и ведения переговоров. Поэтому весьма целесообразным будет предложение ввести в образовательную программу подготовки бакалавров, специалистов годичную практико-ориентированную подготовку в бизнес-инкубаторах и акселераторах по принципу наставничества. Бизнес инкубаторы в данном случае рекомендуется создавать на базе вузов с привлечением предпринимателей.

Большим плюсом молодежного предпринимательства является то, что эта категория людей наиболее мобильна, гибка в восприятии новшеств, и соответственно имеет достаточный социально-экономический потенциал [5]. Также среди плюсов можно назвать высокий инновационный потенциал и склонность к рискам, высокий уровень освоения новых знаний и предпринимательских навыков, достаточный запас здоровья и стрессоустойчивость.

В то же время без государственной поддержки, становление бизнеса проходит достаточно сложный путь и требует к себе особо пристального внимания со стороны представителей органов власти и разработки целенаправленной политики по поддержке.

Среди основных мероприятий по привлечению молодежи к предпринимательской деятельности можно назвать:

– популяризацию предпринимательства среди молодежи. Формирование социальной рекламы о положительном облике предпринимателя, информирование о проводимых программах поддержки, проведение бизнес-курсов, тренингов, конкурсов бизнес-проектов [2];

– организацию системы бизнес-клубов на базе университетов, либо как самостоятельно действующих сообществ при поддержке государства и предпринимательских кругов. Для проведения бизнес-тренингов

и для консультирования по созданию бизнес-планов, решению бизнес-кейсов целесообразно привлекать действующих предпринимателей [3];

– массовое вовлечение молодежи в студенческие бизнес-клубы и отбор талантливых детей, который рекомендуется проводить не только по результатам участия в бизнес-конкурсах и бизнес-олимпиадах, но и по стрессоустойчивости, склонности к риску, умению работать в команде, другим поведенческим и психологическим характеристикам;

– расширение числа программ поддержки для победителей конкурсов и олимпиад;

– снижение административных барьеров, упрощение процедур открытия бизнеса молодежного предпринимательства, создание отдельных МФЦ по принципу «одного окна»;

– разработка доступных кредитных механизмов для ММП из числа молодежи, включающих сниженные проценты по кредитам, систему гарантий, комфортных сроков кредитования и графиков платежей [7];

– предоставление имущества и помещений на льготных условиях, первый год на условиях бесплатной аренды;

– разработка образовательных программ, предусматривающих последний год практико-ориентированного обучения в бизнес-инкубаторах.

Используя опыт программы по «выращиванию» малого предпринимательства (далее – МП), рекомендуем создать программу «Акселерация молодежного предпринимательства» в регионах. Для реализации, предложенной программы целесообразно создать региональные молодежные центры (далее – РМЦ), либо определить организации инфраструктуры, осуществляющие функции РМЦ.

Цель программы – рост числа МП, организованных молодыми предпринимателями, способных конкурировать на отраслевом сегменте рынка.

Задачи программы:

– стимулирование инновационного потенциала молодежи в рамках работы ММП, развитие проектной и исследовательской деятельности;

– эффективная организация взаимодействия субъектов ММП с субъектами и институтами инфраструктуры поддержки;

– координация и разработка отдельных инструментов поддержки в рамках программы «Акселерация молодежного предпринимательства»;

– развитие успешной среды для конкуренции ММП;

– создание мотивации молодежи к предпринимательской деятельности, к открытию МП.

Выделим следующие этапы реализации региональной программы «Акселерация молодежного предпринимательства».

1 этап – создание сети бизнес-клубов, дискуссионных клубов на базе колледжей и вузов с целю обучения, консультирования и отбора бизнес идей, бизнес проектов и талантливой молодежи;

2 этап – тестирование потенциальных участников программы на предмет склонности к предпринимательской деятельности, способности работать в команде, обладания профессиональными компетенциями. На данном этапе целесообразно проводить отбор претендентов при подаче заявки на участие в программе «Акселерация молодежного предпринимательства»;

3 этап – оказание финансово-гарантийной, имущественной, информационно-консультационной поддержки, а также обучение, переподготовка и координация с субъектами инфраструктурной поддержки для оказания комплекса сервисных услуг;

4 этап – текущий контроль РМЦ за реализацией программы, оценка эффективности программы и деятельности ММП в рамках программы, предоставление отчетности в региональные исполнительные органы.

Среди основных функций РМЦ в системе поддержки молодежного предпринимательства является взаимодействие с другими институтами поддержки, а также мониторинг, анализ молодежного предпринимательства и предоставление отчетности в Министерство экономического развития по программе «Акселерация молодежного предпринимательства.

В системе поддержки малого молодежного предпринимательства целесообразно выделить финансово-гарантийную, имущественную, информационно-консультационную поддержку, а также систему обучения и повышения квалификации.

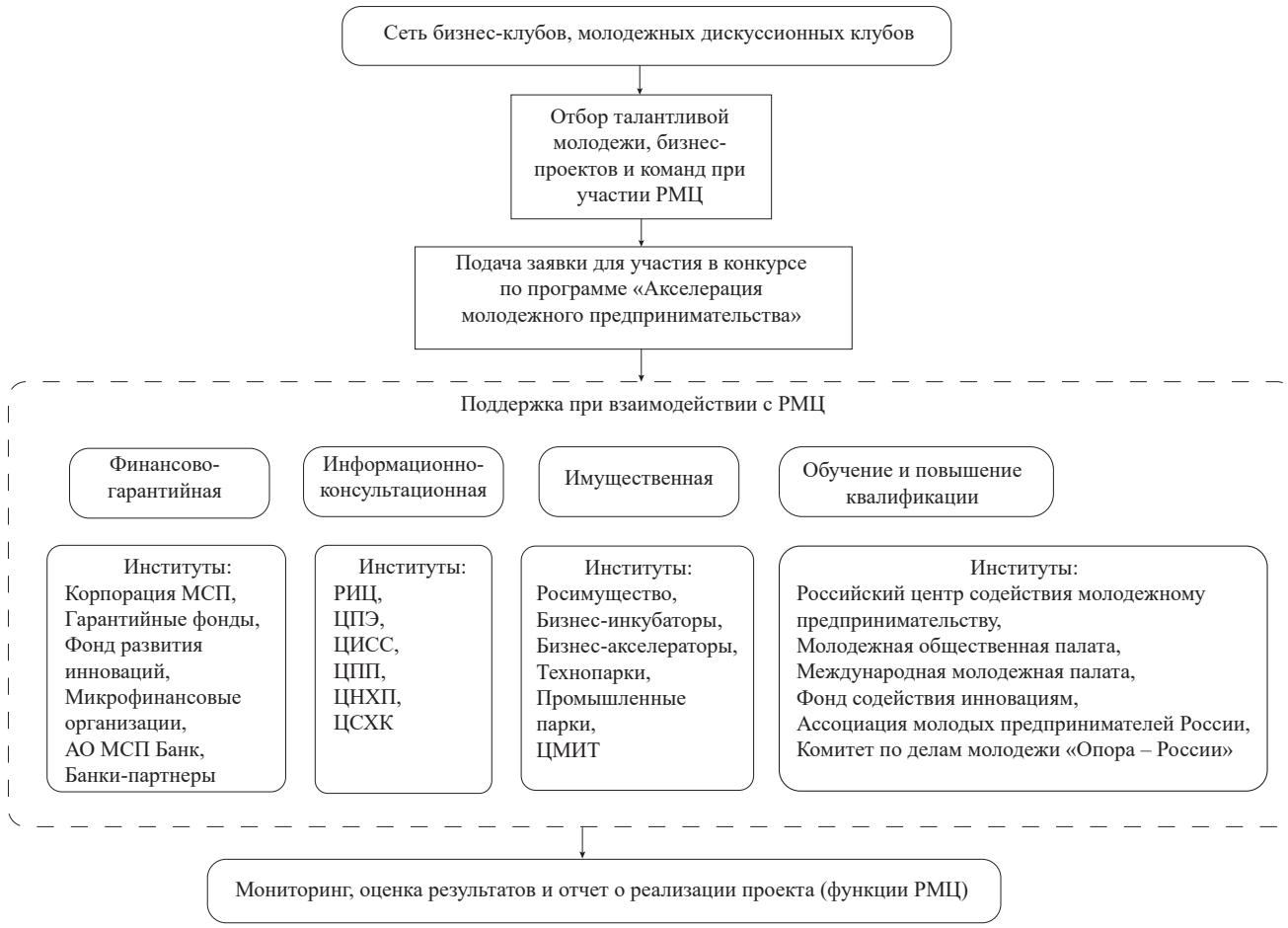
Для оказания финансовой поддержки субъектам МСП, в том числе молодым предпринимателям создана Национальная гарантийная система в рамках которой реализуют свою работу Региональные гарантийные организации, заключившие соглашение с Корпорацией МСП и получивших аккредитацию. Региональные гарантийные фонды предоставляют предпринимателям совместно с Корпрацией МСП следующие виды гарантий: контргарантии, согарантии и синдикативные гарантии. Общая сумма гарантий и поручительств достигает 70 % от суммы займа МСП.

При поддержке Минэкономразвития России в 2019 г. размер микрозаймов увеличен с 3 млн руб. до 5 млн руб. С 2017 г. реализуются программы льготного кредитования по ставке 6,5 % для субъектов МСП, реализующих инвестиционные проекты в приоритетных отраслях.

В 2019 г. можно рассчитывать начинающим предпринимателям на разные программы поддержки: единовременная субсидия от центра занятости на открытие собственного дела в размере 12 размера пособия по безработице; финансовая помощь на подготовку документов, оплату госпошлины, покрытие нотариальных расходов, изготовление печатей, консультацию и услуги правого характера; гранатовая поддержка, по которой на основе конкурсного отбора выдаются суммы на безвозвратной и безвозмездной основе до 600 тыс. руб.; поддержка начинающим фермерам – до 3 млн руб. [4].

Имущественная поддержка оказывается Росимуществом, а также такими институтами как бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки, промышленные парки, ЦМИТ.

Сегодня консультационную поддержку оказывают различные центры: Центр поддержки предпринимательства (далее – ЦПП), Региональные интегрированные центры (далее – РИЦ), Центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП (далее – ЦПЭ), Центры народно-художественных промыслов (далее – ЦНХП), Центры сельскохозяйственного консультирования (далее – ЦСХК), Центры инноваций социальной сферы (далее – ЦИСС).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Модель системы поддержки МСП

Помощь в обучении и повышении квалификации осуществляют Российский центр содействия молодежному предпринимательству, Молодежная общественная палата, Международная молодежная палата, Фонд содействия инновациям, Ассоциация молодых предпринимателей России, Комитет по делам молодежи «ОПОРА РОССИИ».

В тоже время одни и те же институты могут оказывать разный перечень сервисных услуг, например, бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, ЦМИТ могут осуществлять имущественную поддержку, обучение, а также консультирование.

На рисунке 1 представлена модель системы поддержки МПС.

Предложенная программа «Акселерация молодежного предпринимательства», создание координационных центров в субъектах Российской Федерации «Региональный молодежный центр», модель системы государственной поддержки малого молодежного предпринимательства позволят повысить предпринимательскую активность среди молодежи. Новая система будет способствовать вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность, увеличению количества молодежных проектов, раскрытию инновационного потенциала молодежи, росту социальной ответственности бизнеса, популяризации предпринимательства, созданию новых рабочих мест и самозанятости молодежи, что позволит впоследствии снизить социальную напряженность в обществе.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» от 29.11.2014 № 2403-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 12.01.2019).
2. Власов, Г. Ю. Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 10. – С. 11-16.
3. Карпунина, М. А. и др. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России [Электронный ресурс] / М. А. Карпунина, С. Ю. Савинова, Н. Г. Шубнякова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12360 (дата обращения: 12.01.2019).
4. Крицкая, М. Госпрограммы поддержки малого бизнеса – 2019 [Электронный ресурс] // Журнал Контур. – Режим доступа: https://kontur.ru/articles/4710 (дата обращения: 27.01.2019).
5. Морковкин, Д. Е. Самозанятость населения как направление государственной политики в области управления человеческими ресурсами в малом инновационном предпринимательстве / Д. Е. Морковкин, А. Ю. Латыш; под ред.: Т. В. Алексашиной, Д. Е. Морковкина // Социальная направленность менеджмента: инновации, проблемы, приоритеты: материалы научно-практической конференции, 2013. – С. 319-326.
6. Руденко, Л. Г. Формирование сбалансированной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в сфере здравоохранения: монография / Л. Г. Руденко. – М.: изд. «МУ им. С. Ю. Витте», 2015. – 130 с.
7. Суптело, Н. П. Организация бюджетной поддержки малого бизнеса на региональном уровне // Вестник университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2016. – № 4 (19). – С. 30–35.
8. Черницов, А. Е. и др. Исследование уровня предпринимательского потенциала студентов вузов в условиях стратегии развития малого бизнеса в России [Электронный ресурс] / А. Е. Черницов, Ю. С. Артамонова, А. В. Ионова // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 10-3. – С. 623-627. – Режим доступа: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41886 (дата обращения: 09.01.2019).
9. Шумик, Е. Г. и др. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения / Е. Г. Шумик, Е. В. Белик, М. П. Блинов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2017. – № 40. – С. 184-194.
10. Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2018 года (по итогам обследования рабочей силы) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/36.htm (дата обращения: 10.01.2019).
11. Рейтинг стран [Электронный ресурс] // Всемирный банк. – Режим доступа: http://russian.doingbusiness.org/ru/rankings (дата обращения: 12.01.2019).
12. Российский центр содействия молодежному предпринимательству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://роспредприниматель.рф/you-re-an-entrepreneur/ (дата обращения: 10.01.2019).
13. Фонд содействия инновациям. Программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fasie.ru/programs/ (дата обращения: 10.01.2019).

References

1. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF «Ob utverzhdenii Osnov gosudarstvennoi molodezhnoi politiki Rossiiskoi Federatsii na period do 2025 goda» ot 29.11.2014 g. № 2403-r [*The order of the Government of the Russian Federation «About the statement of Bases of the state youth policy of the Russian Federation for the period till 2025» dated November 29, 2014 № 2403-p*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 12.01.2018).
2. Vlasov G. Yu. Razvitie molodezhnogo predprinimatel'stva na sovremennom etape [*Development of youth entrepreneurship at the present stage*], Rossiiskoe predprinimatel'stvo [*Russian Entrepreneurship*], 2011, T. 12, I. 10, pp. 11–16.
3. Karpunina M. A., Savinova S. Yu., Shubnyakova N. G. Formirovanie molodezhnogo predprinimatel'skogo soobshchestva kak instrument povysheniya predprinimatel'skoi aktivnosti v Rossii [*Formation of the youth business community as a tool for increasing entrepreneurial activity in Russia*], Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya [*Modern problems of science and education*], 2014, I. 2. Available at: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12360 (accessed 12.01.2019).
4. Kritskaya M. Gosprogrammy podderzhki malogo biznesa – 2019 [*State programs of small business support – 2019*], Zhurnal Kontur. Available at: https://kontur.ru/articles/4710 (accessed 27.01.2019).
5. Morkovkin D. E., Latysh A. Yu. Samozanyatost' naseleniya kak napravlenie gosudarstvennoi politiki v oblasti upravleniya chelovecheskimi resursami v malom innovatsionnom predprinimatel'stve [*Population self-employment as a direction of state policy in the field of human resource management in small innovative entrepreneurship*], Sotsial'naya napravlennost' menedzhmenta: innovatsii, problemy, prioritety: materialy nauchno-prakticheskoi konferentsii [*Social orientation of the management: innovation, challenges, priorities: proceedings of scientific-practical conference*]; pod red. T. V. Aleksashinoi, D. E. Morkovkina. 2013, pp. 319-326.
6. Rudenko L. G. Formirovanie sbalansirovannoi infrastruktury podderzhki malogo predprinimatel'stva v sfere zdravookhraneniya: monografiya [*Formation of a balanced infrastructure to support small business in the health care sector: monograph*], M.: izd. «MU im. S. Yu. Vitte», 2015, 130 p.
7. Suptelo N. P. Organizatsiya byudzhetnoi podderzhki malogo biznesa na regional'nom urovne [*Organization of budget support of small business on regional level*], Vestnik universiteta imeni S. Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie, 2016, I. 4 (19), pp. 30-35.
8. Chernitsov A. E., Artamonova Yu. S., Ionova A. V. Issledovanie urovnya predprinimatel'skogo potentsiala studentov vuzov v usloviyakh strategii razvitiya malogo biznesa v Rossii [*Study of the level of entrepreneurial potential of University students in the context of strategy of development of small business in Russia*], Fundamental'nye issledovaniya [*Fundamental study*], 2017, I. 10-3, pp. 623–627. Available at: http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41886 (accessed 09.01.2019).
9. Shumik E. G., Belik E. V., Blinov M. P. Molodezhnoe predprinimatel'stvo: problemy i puti resheniya [*Youth entrepreneurship: problems and ways of solution*], Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika, 2017, I. 40, pp. 184-194.
10. Zanyatost' i bezrabotitsa v Rossiiskoi Federatsii v yanvare 2018 goda (po itogam obsledovaniya rabochei sily) [*Employment and unemployment in the Russian Federation in January 2018 (based on labour force survey)*]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/36.htm (accessed 10.01.2019).
11. Reiting stran [*The rating of countries*], Vsemirnyi bank [*World Bank*]. Available at: http://russian.doingbusiness.org/ru/rankings (accessed 12.01.2019).
12. Rossiiskii tsentr sodeistviya molodezhnomu predprinimatel'stvu [*Russian promotion centre for youth entrepreneurship*]. Available at: http:// http://xn--80ahccnaxfhglcicdk2a6p.xn--p1ai/about/ (accessed 10.01.2019).
13. Fond sodeistviya innovatsiyam. Programmy [*The Fund for the promotion of innovation. Programs*]. Available at: http://fasie.ru/programs/ (accessed 10.01.2019).

УДК 336.74 JEL F37 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-114-119

Шайдуллина Венера Камилевна
канд. юрид. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *vk.shaydullina@gmail.com*

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Широкое распространение информационно-коммуникационных технологий привело к развитию электронной коммерции. В сегменте B2B использование электронных способов продаж до недавних пор было более распространенным в силу законодательных требований, ограничивающих расчеты наличными деньгами. Существующие информационные, технологические и технические возможности позволяют расширить электронные формы торговли практически на все сегменты рыночных отношений. В статье рассмотрена ретроспектива и перспектива роста электронной торговли в мировом хозяйстве. Посредством использования статистических и прогнозных данных выявлены основные игроки рынка электронной коммерции в страновом разрезе по состоянию на текущий момент и на ближайшую перспективу. Рассмотрены ключевые факторы лавинообразного роста онлайн-торговли в современных условиях мирового хозяйства.*

Ключевые слова: *Россия, мировая экономика, электронная торговля, онлайн-торговля, информационные технологии.*

Shaidullina Venera
Candidate of Juridical Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *vk.shaydullina@gmail.com*

ELECTRONIC TRADE AND PROSPECTS FOR ITS DEVELOPMENT IN THE WORLD ECONOMY

Annotation. *The wide distribution of information and communication technologies has led to the development of e-commerce. In the B2B segment, the use of electronic sales methods has until recently been more common due to legal requirements, that restrict cash payments. Existing informational, technological and technical capabilities make it possible to expand electronic forms of trade to almost all segments of market relations. The retrospective and growth prospects of e-commerce in the global economy has been considered in the article. Through use of statistical and forecast data, the main players of the e-commerce market in the country as of the current moment and in the near future perspective have been identified. The key factors of the avalanche-like growth of online commerce in the modern world economy have been considered.*

Keywords: *Russia, world economy, e-commerce, online commerce, information technologies.*

Электронная коммерция – это транзакция, которая совершается в сети компьютеров, связанных между собой, после завершения которой определяются права пользования услугой или товаром [1].

Под электронной торговлей подразумевается деятельность экономических субъектов, связанная с реализацией коммерческих операций с использованием электронных средств обмена информацией [6].

В сравнении с традиционным электронный обмен данными в Интернете является более эффективным, причем как по скорости прохождения, так и по себестоимости. Благодаря ему пользователи могут обмениваться данными, осуществлять финансовые расчеты и заключать сделки в онлайн-режиме. Субъектами таких отношений могут выступать физические и юридические лица, финансовые структуры, товаропроизводители, поставщики и потребители (покупатели) услуг и товаров [6].

Сегодня именно информационно-коммуникационные технологии выступают в качестве определяющего фактора экономического развития [3]. При исследовании вопросов, связанных с электронной торговлей, следует выделить следующий определяющий фактор – наличие коммерческой сделки, осуществление или заключение которой совершается в сети Интернет и происходит без физического присутствия сторон. В итоге право собственности на услугу или товар переходит от одного участника к другому. Электронная торговля (коммерция) охватывает такие операции, как:

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

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

– онлайн-маркетинг;
– интернет-контакты с поставщиками товаров;
– послепродажный сервис;
– платежная система;
– логистика и доставка товаров [5].

Все вышеперечисленные элементы, будучи лишенными основного звена – коммерческой сделки в интернете – лежат за рамками процесса электронной коммерции, и в таком случае не могут называться видами электронной торговли.

В настоящее время экономический эффект от использования технологий электронной коммерции является положительным и имеет положительную динамику роста [4]. На современном этапе общественного развития эта сфера деятельности является неотъемлемой частью человеческой жизни. Электронная торговля имеет массу преимуществ, которые приводят к снижению цен на услуги и товары. В свою очередь это способствует повышению объемов онлайн-торговли.

Благодаря использованию современных систем передачи данных совершение коммерческих сделок стало более удобным. Например, существенно упростился процесс обмена документацией: вместо распечатанных прайсов, накладных, биржевых котировок, заказов на покупку и других документов контрагенту направляются электронные версии. Аналогичная ситуация сложилась и в области электронных переводов (платежей). Между финансовыми учреждениями создан и функционирует эффективный механизм взаимодействия в части кредитования и дебетования счетов клиентов.

Онлайн-торговля дает возможность малым и средним организациям успешно конкурировать с крупными корпорациями. В США малые организации, активно пользующиеся интернетом, расширяются на 46 % быстрее в отличие от тех, которые не используют возможности интернета в своей деятельности [7].

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. стал одной из причин развития малого предпринимательства в Интернете. Число проектов с численностью участников до 10 человек существенно возросло. Несмотря на общую тенденцию к снижению деловой активности, рост в этом сегменте не прекращался. Это обусловлено тем, что в условиях общего спада деловой активности и сокращения штата, некоторые молодые специалисты решили начать собственный бизнес. К тому же, для начала бизнеса в интернете не требуется существенных вложений. Это преимущество делает онлайн-торговлю привлекательной для всех экономических субъектов – и для мелкого, и для крупного бизнеса. Кризис 2008 г. вынудил многих субъектов бизнеса к принятию радикальных мер – сокращению штата, увольнению персонала, урезанию бюджета. Многие компании не могли позволить себе дорогостоящую наружную рекламу и рекламные ролики. В связи с этим, а также по причине значительного потенциала с позиции возможностей продвижения услуг и товаров роль Интернета существенно повысилась [10].

Онлайн-торговля постепенно превращается в неотъемлемую часть мировой экономики. Но развитие нового направления в макрорегионах имеет разные темпы. Абсолютный лидер сегмента – Азиатско-Тихоокеанский регион. По показателям оборота интернет-торговли он в два раза обгоняет Северную Америку (в основном, за счет Китая). Такая тенденция объясняется по большей части активным экономическим ростом и информатизацией развивающихся стран Азии [8].

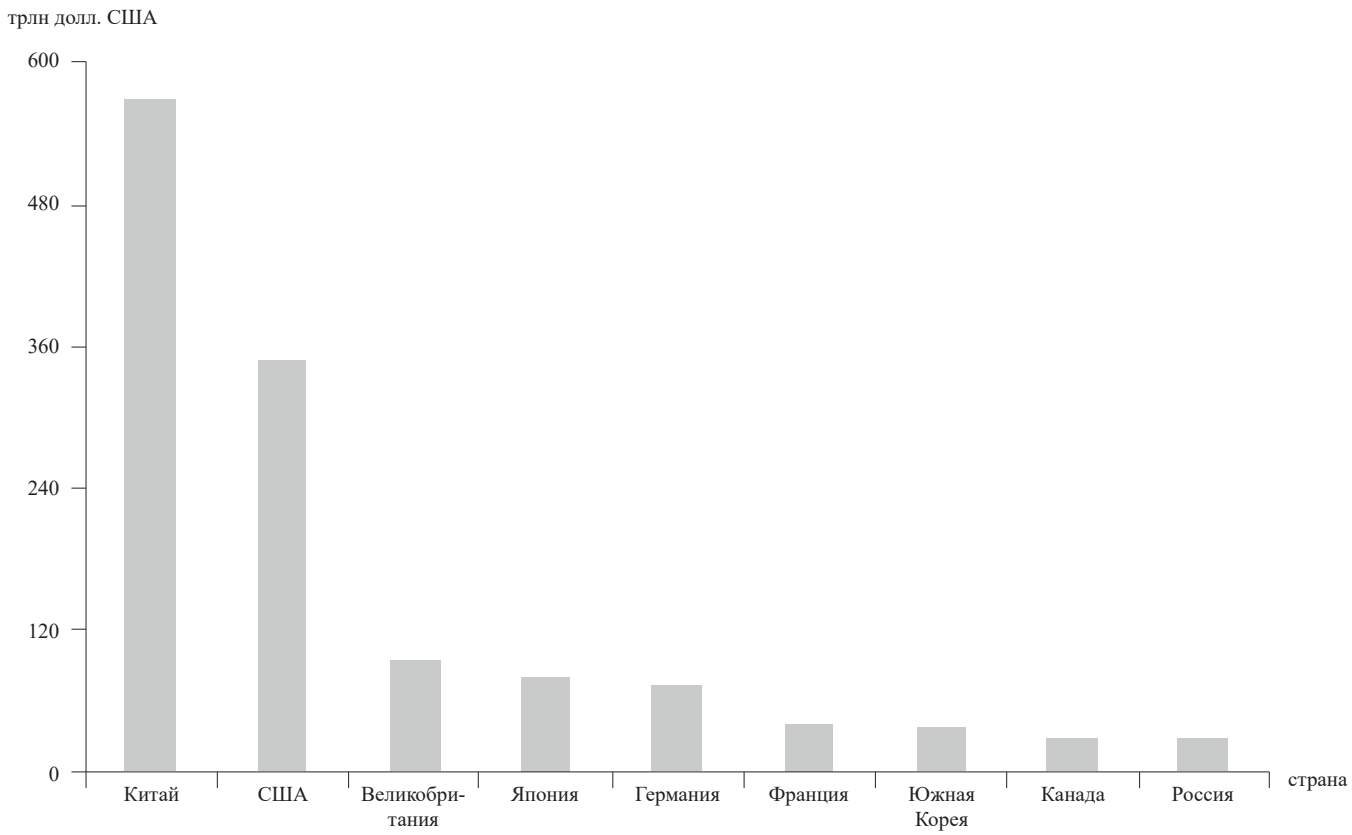
При этом новый рынок является менее прозрачным и цивилизованным в сравнении с традиционным ритейлом. Во многом это связано с особенностями виртуальных технологий. Однако именно глобальный характер онлайн-торговли выступает в качестве мощного драйвера роста и одновременно основного барьера для создания эффективных финансовых и правовых инструментов для легализации данного сектора. В некоторых случаях возникающие товарно-денежные отношения сложно регулировать нормами и правилами, действующими на территории одного государства. Очевидной становится необходимость регулирования трансграничной и внутренней онлайн-торговли на основе единых принципов независимо от юрисдикции. Но по состоянию на сегодняшний день единой практики государственного регулирования не существует. Вместе с тем во многих странах наблюдается явная тенденция к популяризации протекционистских мер с целью стимулирования национальных (внутренних) производителей и интернет-ритейлеров (за исключением США и некоторых других стран, в которых взят курс на саморегулирование рынка) [8].

Говоря об объемах онлайн-торговли, обратим внимание на следующие моменты. Так, согласно оценкам экспертов eMarketer, в 2015 г. данный показатель находился на уровне 1,8 трлн долл. США. В сравнении с 2014 г. его рост составил 17,7 %. В 2016–2017 гг. рост сектора несколько замедлился. В качестве наиболее мощных драйверов роста могут выступать:

– проникновение Интернета (особенно мобильного);
– увеличение покупательной способности потребителей (в основном, в развивающихся странах АТР).

Согласно оценкам отраслевых экспертов, значительный прирост может дать электронная торговля нематериальными товарами (около 20 – 25 % в год), которая практически не учитывается рыночными экспертами в общем объеме интернет-продаж. Это можно объяснить тем, что к настоящему времени так и не сложилась единая международная практика учета и оценки показателей формирующегося рынка онлайн-торговли [9].

На рисунке 1 отражено положение государств на рынке онлайн-торговли услугами и товарами. Согласно данным компании Remarkety, в 2017 г. наиболее крупным рынком онлайн-торговли в мире стал Китай. Основной фактор роста – численность населения страны [10].

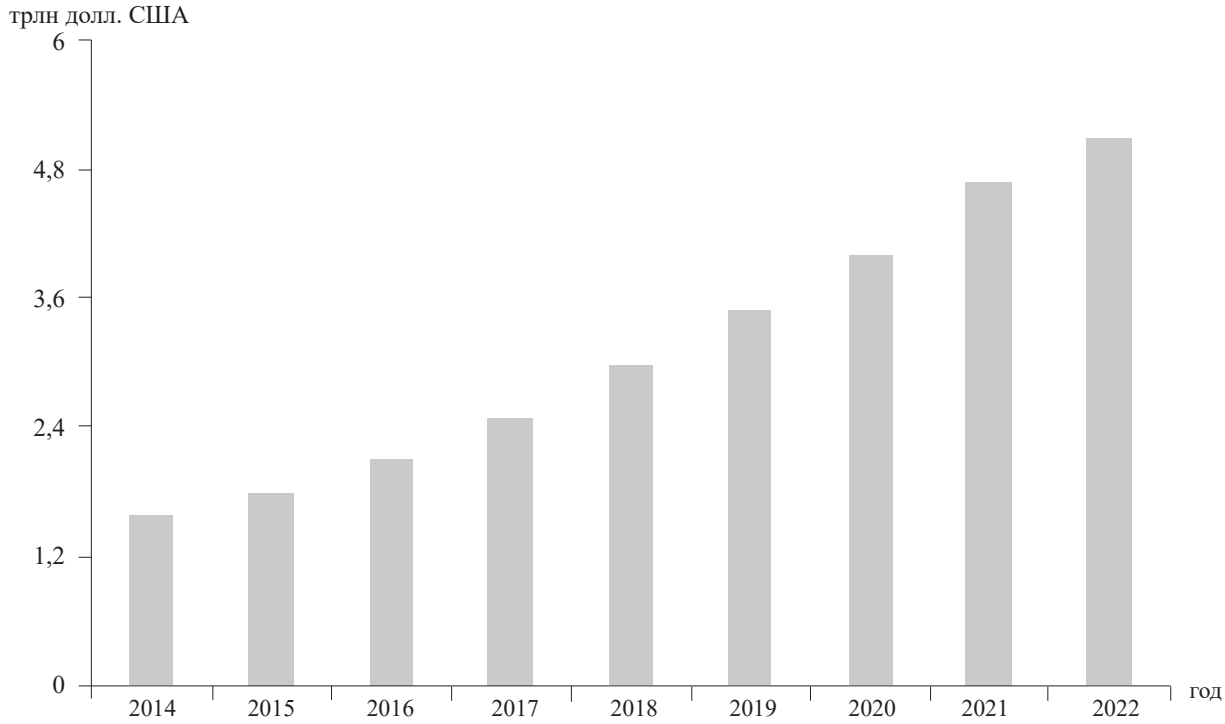


Источник: [10]

Рис. 1. ТОП-10 стран – лидеров по емкости рынков онлайн-торговли

О сохранении и увеличении лидирующих позиций Китая в сфере глобальной электронной торговли свидетельствует высокий темп роста экономики КНР за последние несколько лет, а также экспертные прогнозы в отношении их сохранения и дальнейшего роста. Некоторые страны уже включают протекционистские барьеры к относительно качественному и дешевому рынку услуг и товаров, предлагаемых китайскими онлайн-магазинами.

По прогнозам экспертов в течение ближайших нескольких лет следует ожидать существенного роста глобального рынка онлайн-торговли (рис. 2). Эксперты eMarketer прогнозируют, что к 2019 г. объемы продаж вырастут до 3,5 трлн долл. США [9]. Вместе с тем доля онлайн-торговли в мировом ритейле повысится до 12 %, в сравнении с 8 – 9 % в 2015 г. [10].



Источник: [6]

Рис. 2. Рост мирового рынка электронной торговли

В качестве основного фактора роста сектора онлайн-торговли выступает устойчивый приток новых пользователей сети Интернет, в основном, пользователей мобильного интернета (планшетов, смартфонов) [9]. Также необходимо учитывать общую мировую тенденцию цифровизации общества в целях минимизации затрат на любых операциях и транзакциях, если они могут быть переведены в глобальную сеть.

Специалисты компании eMarketer прогнозируют, что в ближайшей перспективе произойдет существенный рост числа покупок, в том числе благодаря усилившейся ценовой конкуренции между рыночными игроками. Это обусловлено тем, что у онлайн-потребителей есть возможность сравнить цены разных продавцов (в том числе, в формате маркетплейса), что выступает в качестве драйвера для проведения регулярных и частых акций как традиционными, так и электронными ритейлерами [9].

По оценкам экспертов Китай продолжит лидировать на мировом рынке онлайн-торговли (26 % в год) в основном благодаря экспортным розничным продажам. Довольно высокие темпы роста ожидаются в других странах с развивающейся экономикой: в Индии (24 %), в Индонезии и Южной Корее (более 20 %). Ключевыми факторами роста в этих регионах являются демографическая ситуация (высокая численность населения) и проникновение мобильного Интернета. На рост рынков развитых стран (Япония, Германия, Великобритания, Соединенные Штаты) существенное влияние окажут мобильные продажи (табл. 1).

Таблица 1

Развитие рынка онлайн-торговли в странах-лидерах

Страна	Онлайн-продажи, млрд долл. США		Доля интернет-торговли в общем объеме ритейла, %		Доля онлайн-покупателей, % от населения страны		Доля онлайн-покупателей, % от населения мира	
	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Китай	674	1974	17	35	38	53	29	30
США	342	536	7,3	10,3	66	72	10	13

Окончание таблицы 1

Страна	Онлайн-продажи, млрд долл. США		Доля интернет-торговли в общем объеме ритейла, %		Доля онлайн-покупателей, % от населения страны		Доля онлайн-покупателей, % от населения мира	
	2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Великобритания	100	144	16	19,4	76	79,8	-	-
Япония	91	135	-	-	69,5	74	5	6
Германия	63	89	-	-	67,7	71	-	-

Источник: [9]

По поводу таких глобальных игроков онлайн-рынка, как Ebay, Amazon и Alibaba, отметим, что их развитие продолжается стремительными темпами. Они усиливают свои позиции за счет внедрения проектов, которые ориентированы на конкретные сегменты рынка, а также за счет приобретения других онлайн-игроков [9].

Развитие и расширение онлайн-торговли приводит к более стремительной глобализации и ускорению информационного обмена. Вместе с тем развитие интернет-торговли – одна из основных мировых тенденций развития экономики.

Библиографический список

1. Идрисов, М. Н. Рынок онлайн торговли / М. Н. Идрисов, С. А. Шавшина // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXXI междунар. студ. науч.-практ. конф. – Новосибирск: изд. СибАК, 2015. – № 4 (31). – С. 7-12.
2. Тимошкина, Е. В. Риски электронной торговли и пути их минимизации / Е. В. Тимошкина, Е. С. Третьякова // Наука Удмуртии. – 2018. – № 3 (85). – С. 111-113.
3. Третьякова, А. С. Электронная торговля как особый канал распределения товаров / А. С. Третьякова, М. А. Петруша // Экономика и социум. – 2016. – № 4-2 (23). – С. 359-361.
4. Цинбяо, С. Особенности применения больших данных в электронной коммерции // Международная торговля и торговая политика. – 2017. – № 4 (12). – С. 114-119.
5. Шабанова, Л. Б. Традиционная и электронная торговля потребительскими товарами и услугами: достоинства, недостатки и перспективы развития / Л. Б. Шабанова, С. В. Зюзина // Бизнес. Образование. Право. – 2016. – № 1 (34). – С. 78-83.
6. Статистические данные исследовательского агентства «GfK» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-za-205-god-internet-auditorija-v-rossii-uvelichilas-eshena-4-mln-chelovek/ (дата обращения: 10.01.2019).
7. Статистические данные исследовательского агентства «Data Insight» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.datainsight.ru/public (дата обращения: 10.01.2019).
8. Статистические данные исследовательского агентства «J'son & Partners Consulting» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.json.ru/markets_research/new_research (дата обращения: 10.01.2019).
9. Статистические данные исследовательского агентства «e-Marketer» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://emarketer.com/ (дата обращения: 10.01.2019).
10. Статистические данные исследовательского агентства «Remarkety» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.remarkety.com/ (дата обращения: 10.01.2019).

References

1. Idrisov M. N. Rynok onlain torgovli [*Online trading market*]. Nauchnoe soobshchestvo stud. XXI stoletiya. Ekonomicheskie nauki: sbornik statei po mat. XXXI mezhdunar. stud. nauch.-prakt. Konferentsii [*Scientific community of students of the XXI century. Economic science: collection of articles on the materials of the XXXI International students` science- practical. Conference*], 2015, no. 4 (31), pp. 7-13.
2. Timoshkina E. V., Tret`yakova E. S. Riski elektronnoi torgovli i puti ikh minimizatsii [*Electronic commerce risks and ways to minimize them*], Nauka Udmurtii [*Science of Udmurtiya*], 2018, I. 3 (85), pp. 111-113.

3. Tret`yakova A. S., Petrusha M. A. Elektronnaya torgovlya kak osobyi kanal raspredeleniya tovarov [*Electronic commerce as a special channel for the distribution of goods*], Ekonomika i sotsium [*Economics and socium*], 2016, I. 4-2 (23), pp. 359-361.
4. Tsinbyao S. Osobennosti primeneniya bolshikh dannykh v elektronnoi kommertsii [*Features of the use of big data in e-commerce*], Mezhdunarodnaya torgovlya i torgovaya politika [*International trade and trade policy*], 2017, I. 4 (12), pp. 114-119.
5. Shabanova L. B., Zyuzina S. V. Traditsionnaya i elektronnaya torgovlya potrebitelskimi tovarami i uslugami: dostoinstva. nedostatki i perspektivy razvitiya [*Traditional and electronic trade in consumer goods and services: advantages, disadvantages and prospects for development*], Biznes. Obrazovaniye. Pravo [*Business. Education. Law*], 2016, I. 1 (34), pp. 78-83.
6. Statisticheskie dannye issledovatel'skogo agentstva «GfK» [*Statistical data of the research agency* «*GfK*»]. Available at: www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-za-205-god-internet-auditorija-v-rossii-uvelichilas-eshena-4-mln-chelovek/ (accessed: 10.01.2019).
7. Statisticheskie dannye issledovatel'skogo agentstva «Data Insight» [*Statistical data of the research agency* «*Data Insight*»]. Available at: http://www.datainsight.ru/publis (accessed: 10.01.2019).
8. Statisticheskie dannye issledovatel'skogo agentstva «J'son & Partners Consulting» [*Statistical data of research agency* «*J'son & Partners Consulting*»]. Available at: www.json.ru/markets_research/new_researsh (accessed: 10.01.2019).
9. Statisticheskie dannye issledovatel`skogo agentstva «e-Marketer» [*Statistical data of the research agency* «*e-Marketer »*]. Available at: https://emarketer.com/ (accessed: 10.01.2019).
10. Statisticheskie dannye issledovatel`skogo agentstva «Remarkety» [*Statistical data of the research agency* «*Remarkety*»]. Available at: https://www.remarkety.com/ (accessed: 10.01.2019).

УДК 336.227(02) JEL H30 F53 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-120-126

Шмелев Юрий Дмитриевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *innm@list.ru*

ГАРМОНИЗАЦИЯ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация. *Проанализированы тенденция развития и состояние действующих систем подоходного налогообложения в мире и странах Евразийского экономического союза. Выявлены их сходства и различия. Рассмотрена проблема гармонизации законодательства подоходного обложения доходов физических лиц. Проведена оценка справедливости и эффективности действующих систем подоходного налогообложения в странах Евразийского экономического союза. Предложена концепция гармонизации, позволяющая не только унифицировать законодательства стран Евразийского экономического союза, но и обеспечить повышение эффективности и справедливости системы подоходного налогообложения физических лиц.*

Ключевые слова: *гармонизация, эффективность, справедливость, обложение семьи, прогрессивное обложение.*

Shmelev Yurii
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *innm@list.ru*

HARMONIZATION OF INCOME TAXATION OF INDIVIDUALS IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION COUNTRIES

Abstract. *The development trends and the state of income tax systems in the world and the countries of the Eurasian Economic Union have been analyzed. Their similarities and differences have been revealed. The problem of harmonization of the legislation of income taxation of individuals has been considered. The assessment of justice and efficiency of the existing systems of income taxation in the countries of the Eurasian Economic Union has been carried out. The concept of harmonization has been proposed, which allows not only to unify the laws of the Eurasian Economic Union countries, but also to ensure an increase of the efficiency and fairness of the system of income taxation of individuals.*

Keywords: *harmonization, efficiency, justice, family taxation, progressive taxation.*

За время, прошедшее с момента распада СССР, законодательства стран участников Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), в том числе в сфере подоходного налогообложения физических лиц, существенно разошлись. Эти различия мешают процессу интеграции экономик союзных государств и созданию единого экономического пространства союза. Таким образом, задача гармонизации и унификации способов налогового регулирования является одной из самых вважных, а исследования в этой сфере представляются очень актуальными.

Целью настоящего исследования является анализ действующего в странах ЕАЭС законодательства по подоходному налогообложению физических лиц и практики его применения, разработка направлений гармонизации и совершенствования системы налогообложения доходов физических лиц в Российской Ферерации (далее – РФ) и странах ЕАЭС.

Для достижения указанной цели были решены следующие задачи:

– проанализирована тенденция развития и состояние действующих систем подоходного налогообложения в мире и странах ЕАЭС, выявлено их сходство и различия, проведена оценка проблем гармонизации;

– сделана оценка справедливости и эффективности действующих систем подоходного налогообложения в странах ЕАЭС;

– сформулирована концепция гармонизации системы подоходного налогообложения в ЕАЭС и определены направления дальнейших исследований.

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

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

Взаимоотношения между государствами ЕАЭС в сфере налогообложения регулируются Договором о Евразийском союзе от 29.05.2014 г., протоколами, многосторонними соглашениями и другими документами [1; 2; 3]. Под налоговой гармонизацией понимают процесс систематизации и унификации, координации налоговых систем и налоговой политики страны, входящих в международные группировки и объединения [7, с. 223]. Несмотря на большое число нормативно-правовых актов и научных работ по вопросам гармонизации, необходимо отметить, что в настоящее время отсутствуют единые, согласованные концепции и методы решения проблемы гармонизации как налогового регулирования в целом, так и в части налогообложения доходов физических лиц в частности [2; 3; 5; 6; 7]. В настоящее время процесс гармонизации налогообложения (в том числе подоходного) находится на начальном этапе.

В соответствии с Положением о Консультационном комитете по налоговой политике и администрированию унификация налогообложения государств-членов ЕАЭС должна быть направлена на формирование единых подходов в проведении налоговой политики стран-участниц по согласованным направлениям, гармонизации налогового законодательства, совершенствования нормативно-правовой базы ЕАЭС по налогообложению [3]. Опыт Европейского Союза (далее – ЕС) свидетельствует о трудностях формирования унифицированной налоговой политики и налоговой системы вследствие особенностей национальных экономик, интересов и приоритетов экономической политики государств-участников.

Анализ состояния и тенденций развития подоходного налогообложения физических лиц в развитых странах и странах ЕАЭС. Подоходный налог с физических лиц занимает важное место в национальных бюджетно-налоговых системах всех стран мира. В общей системе доходов государства подоходный налог входит в группу бюджетообразующих налогов. В таблице 1 приведены данные по его доле в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП), вкладу налога в общие налоговые поступления ряда развитых стран ЕС и государств-членов ЕАЭС в 2016 г. В среднем по странам ЕС подоходный налог в 2017 г. составлял 24, 0 % всех обязательных платежей, а его средняя доля в ВВП – 9,9 % [4]. В Российской Федерации доля подоходного налога в ВВП в 2017 г. составляла около 4 % ВВП, а вклад в консолидированный бюджет – 10,2 %.

Таблица 1

Доля подоходного налога в общих налоговых поступлениях в странах ЕС и ЕАЭС в 2016 г., %

	Страны с прогрессивной шкалой налогообложения							**Страны с пропорциональной шкалой налогообложения**				**Страны ЕАЭС**				
	Дания	**Франция**	**Германия**	**Ирландия**	**Великобритания**	**Финляндия**	**Швеция**	**Словения**	**Чехия**	**Словакия**	**Эстония**	**Армения**	**Белоруссия**	**Казахстан**	**Кыргызстан**	**РФ**
Ставка, %	55,8	50,3	47,5	48,0	45,0	51,6	57,0	19,0	22,0	15,0	20,0	36,0	13,0	10,0	10,0	13,0
Доля в ВВП,%	25,3	8,5	9,8	7,1	8,7	13,3	10,9	5,1	3,6	3,1	5,8	6,0	4,1	1,4	2,1	3,5
Доля в налоговых доходах, %	55,1	18,9	26,5	30,5	26,8	30,2	25,2	14,0	10,7	9,7	17,2	26,9	14,6	4,3	3,6	10,6

Источники: [4; 9]

Вклад налога на доходы физических лиц в доходы бюджетов стран ЕАЭС существенно различается (от 4 % в Казахстане и Кыргызстане до 26,9 % в Армении). Это различие объясняют как особенностями структуры ВВП и социально-экономического развития государства, так и различиями в налоговой политике

и законодательстве в рассматриваемой сфере. Например, в Армении, в отличие от других стран ЕАЭС, используется прогрессивная шкала обложения. В среднем по странам ЕАЭС вклад подоходного налога в 2017 г. составлял 3,44 % ВВП.

Практически во всех странах мира, за исключением России, ряда стран бывшего СССР и стран Совета экономической взаимопомощи подоходный налог взимается по прогрессивной шкале. В ряде государств подоходные налоги взимаются еще и на региональном, и местном уровнях (США, Япония, Швейцария, Швеция, Дания и др.). Максимальные ставки прогрессивной шкалы составляют в настоящее время 55,6 % в Швеции, 55,8 в Дании, 47,5 % в Германии, 45 % в Великобритании, 39,6 % в США. Максимальная ставка в среднем по ЕС составляла в 2016 г. 36,9 %, по 96 странам мира – 29,4 % [4]. Общей тенденцией развития подоходного налогообложения физических лиц является уменьшение максимальных ставок и сокращение числа ставок в шкале. Важнейшим элементом, характеризующим справедливость налогообложения, является минимальный доход, освобождаемый из-под налогообложения. Его величина зависит от многих факторов, в первую очередь, социально-экономической политики и от уровня развития государства. В ряде развитых стран (Германия, Швеция, Великобритания) необлагаемый минимум установлен на уровне прожиточного минимума, который ежегодно индексируется в соответствии с инфляцией.

Величина этого минимума (в годовом исчислении) различна и составляет в 2017 г.: в Германии – 8 652 евро, Франции – 9 700 евро, Великобритании – 9 440 фунтов стерлингов, США – 6 100 долл. При высоких максимальных ставках подоходного налога фактическая ставка, по которой взимается подоходный налог, существенно снижается для лиц с низкими и средними доходами. Так, в Германии при максимальной ставке 45 % фактически при доходах до 100 тыс. долл. средняя ставка составляет 26,3 %. Во Франции при максимальной ставке 45 %, средняя ставка равна 20 % [4].

На формирование налогового законодательства в государствах ЕАЭС оказывали влияние различные факторы: рекомендации Международного валютного фонда, Всемирного банка, опыт развитых стран, национальные традиции и т. п. Несомненно, на его становление большое влияние оказывал опыт налоговых реформ в РФ, в том числе в сфере подоходного налогообложения физических лиц, а также нормативно-правовые акты, принимаемые странами СНГ и ЕАЭС в целях гармонизации налогового законодательства [1; 2; 3]. Вслед за РФ практически все страны ЕАЭС перешли на шедулярное построение налога и пропорциональную шкалу с достаточно низкой ставкой (10-13 %).

Система подоходного налогообложения физических лиц в государствах-членах ЕАЭС содержит ряд общих (близких) элементов, например: в четырех из пяти стран ЕАЭС используется шедулярное построение налога и пропорциональные ставки. Объект и налоговая база определены достаточно похожими способами, в четырех из пяти стран при определении налоговой базы используются понятия налоговых вычетов, близки способы и порядок уплаты налога и др.

В таблице 2 представлены важнейшие характеристики систем подоходного налогообложения физических лиц, действующих в настоящее время в странах ЕАЭС.

Таблица 2

Характеристики подоходного налогообложения физических лиц в странах ЕАЭС

Параметры	Страна				
	Армения	**Беларусь**	**Казахстан**	**Кыргызстан**	**Россия**
Формы дохода	Денежная, натуральная	Денежная, натуральная	Денежная, натуральная, в виде материальной выгоды	Совокупные доходы, в виде материальной выгоды	Денежная, натуральная в виде материальной выгоды
Необлагаемые доходы	Есть	Есть	Есть	Есть	Есть
Необлагаемый размер дохода	Установлен	Установлен	Установлен	Установлен	Не установлен

Окончание таблицы 2

Параметры	Страна				
	Армения	**Беларусь**	**Казахстан**	**Кыргызстан**	**Россия**
Явные группы вычетов	Не выделены	Стандартные социальные имущественные профессиональные	Не выделены (указаны виды вычетов)	Стандартные социальные имущественные	Стандартные социальные имущественные профессиональные инвестиционные перенос убытков по операциям с ценными бумагами
Шкала	Прогрессивная	Пропорциональная	Пропорциональная	Пропорциональная	Пропорциональная
Ставка налога для резидентов, %	от 24 до 36	13	10	10	13
Ставка налога для нерезидентов, %	от 5 до 15	13	20	10	30

Источник: [5]

Вместе с тем законодательства разных стран ЕАЭС имеют существенные различия, например, в определение понятия резидента и нерезидента, и в механизмах их обложения. В Армении нерезиденты облагаются по пониженным ставкам (5-15 %), в то время как в других странах ЕАЭС – по повышенным (15-30 %). В странах ЕАЭС используются принципиально различные системы налогообложения: пропорциональные в 4 странах (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, РФ) и прогрессивная в одной стране (Армения). Имеют место различные подходы к форме вычетов и их величин и др.

Все это требует серьезной работы по гармонизации налогового законодательства в части подоходного обложения физических лиц.

Оценка эффективности и справедливости подоходного налогообложения физических лиц в странах ЕАЭС. Эффективность налога на доходы физических лиц в странах ЕАЭС, оцениваемая через долю поступлений по НДФЛ в общих доходах бюджета государствах [8], существенно ниже, чем в странах ЕС. В странах ЕАЭС доля НДФЛ в доходах государства составляет в среднем около 3,4 % ВВП. Вклад подоходного налога в доходы бюджетов стран ЕС в 2017 г. составляет около 11 % ВВП. Это объясняется тем, что в большинстве стран ЕС используется общеподоходная система налогообложения с прогрессивной шкалой, с максимальными ставками до 55-57 % (Дания, Португалия, Швеция). При этом действует достаточно эффективная система противодействия уклонению от уплаты данного налога. С учетом этого критерия системы подоходного налогообложения физических лиц в странах ЕАЭС оценивают как недостаточно эффективные [4; 8].

Под справедливостью в налогообложении доходов физических лиц в настоящее время понимают налогообложение, основывающееся на единых для всех правилах налогообложения и приводящее к снижению за счет налогообложения степени неравенства по уровню доходов [4; 9]. Анализ распределения населения стран ЕАЭС по уровню доходов свидетельствует о чрезвычайно высоком уровне неравенства, причем это неравенство неуклонно возрастало с момента распада СССР и начала реформ в бывших республиках СССР [10]. Используемая в большинстве стран ЕАЭС пропорциональная система обложения не способствует устранению избыточного неравенства, а наоборот дает возможность наиболее обеспеченным слоям населения скрывать доходы . В таблице 3 приведены показатели, характеризующие неравенство физических лиц в получаемых доходах в странах ЕАЭС [4; 5; 9].

Таблица 3

Характеристики стран ЕАЭС по показателям неравенства распределения доходов между физическими лицами в 2015 г.

Показатель	Российская Федерация	Казахстан	Белоруссия	Армения	Киргизия	Для сравнения: развитые страны Европы
Квинтильный коэффициент дохода	8,9	3,7	3,9	4,7	3,7	4,6-6,6
Индекс Пальма	2,3 %	0,9 %	1,0 %	1,2%	1,0 %	1-1,5 %
Индекс Джини	41,2 %	26,3 %	27,2 %	31,5 %	26,8 %	20-33 %
Коэффициент фондов	15,6	7.4	4,5	15.7	7.4	4-8

Составлено автором по материалам [4; 5; 9]

Коэффициент фондов в странах ЕАЭС в 2016 г. составлял в среднем 13,5 (от 4,5 в Беларуси до 15,7 в Армении). Для сравнения в странах ЕС этот коэффициент оценивается на уровне 6. Индекс Джини в ЕАЭС составляет в среднем 30,7 % (для сравнения в ЕС 26,5 %) [4]. Переход на пропорциональную систему налогообложения способствовал расслоению населения по уровню доходов вследствие исключения из подоходного налогообложения перераспределительного механизма [9].

Таким образом, применяемая в странах ЕАЭС система налогообложения доходов физических лиц при существенном различии законодательства, по нашему мнению, является недостаточно эффективной и крайне несправедливой [4; 8].

Концепция гармонизации законодательства по подоходному налогообложению физических лиц в странах ЕАЭС. На основании проведенного анализа предлагается следующая концепция гармонизации законодательства по подоходному налогообложению физических лиц в странах ЕАЭС:

1) с учетом различий законодательств разных стран ЕАЭС, их недостаточной эффективности и справедливости предлагается при проведении гармонизации отказаться от попыток сведения законодательства различных стран к некоторой средней модели, учитывающей общие элементы. Предлагаем основывать гармонизацию на принципиально новой модели, которая бы не только гармонизировала и унифицировала законодательство, но и позволяла принципиально повысить эффективность и справедливость системы подоходного налогообложения;

2) основой гармонизации должен быть переход к общеподоходной прогрессивной системе налогообложения с многоступенчатой шкалой и разветвленной системой стандартных и нестандартных вычетов;

3) новая система налогообложения должна определить единые правила определения резидентов и нерезидентов, единый порядок обложения их доходов во всех странах ЕАЭС.

4) целесообразно введение в качестве объекта обложения совокупного дохода семьи с учетом числа детей. Законодательство должно содержать единый механизм определения необлагаемого минимума, состава налоговых вычетов и механизма их представления;

5) в целях противодействия уклонению от уплаты налогов система подоходного налогообложения физических лиц должна содержать подсистему контроля над соответствием расходов физических лиц уровню их доходов.

Для практической реализации предлагаемой концепции необходима более детальная проработка по следующим направлениям:

1) разработка общего для стран ЕАЭС порядка определения налоговых резидентов и нерезидентов и механизма их обложения, определения совокупного семейного дохода как объекта налогообложения, механизма предоставления и исчисления стандартных и нестандартных вычетов;

2) разработка и обоснование рекомендаций по применению прогрессивной шкалы налогообложения, направленной на снижение избыточного неравенства в странах ЕАЭС;

3) разработка и обоснование рекомендаций по введению системы контроля над соответствием расходов физических лиц уровню их доходов, как инструмента противодействия уклонению от уплаты налогов физическими лицами на территории ЕАЭС.

Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан 29.05.2014 г. в г. Астане) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org (дата обращения: 12.01.2019).
2. Модельный налоговый кодекс для государств СНГ. Общая часть (принят 29.11.2013 г. в г. Санкт-Петербурге постановлением № 39-10 на 39-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 12.01.2019).
3. Положение о консультационном комитете по налоговой политике и администрированию (утверждено решением Евразийской экономической комиссии от 15.03.2012 г. № 13) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org (дата обращения: 12.01.2019).
4. Еременко, Е. А. Концепция справедливости в налогообложении и ее влияние на совершенствование национальной налоговой системы: дис. …канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2018. – 165 с.
5. Захарова, А. В. Проблемы гармонизации подоходного налогообложения стран-участниц Евразийского союза / А. В. Захарова, Л. С. Самоделко // Проблемы формирования и реализации налоговой политики РФ на современном этапе. Монография; под ред. Ю. Д. Шмелева. – М.: Изд. дом ГУУ, 2016. – 239 с.
6. Панкратов, В. В. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ в налоговых системах государств-участников ЕАЭС в условиях нарастания интеграционных процессов // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12. – С. 18-25.
7. Петросян, Е. Г. Пути гармонизации в странах ЕАЭС // Экономическая политика. – 2016. – № 6. – С. 222-241.
8. Шмелев, Ю. Д. О критериях оценки эффективности и справедливости налоговой политики государства // Экономика, налоги, право. – 2017. – № 2. – С. 113-120.
9. Шмелев, Ю. Д. О подоходном налогообложении физических лиц // Финансы. – 2016. – № 9. – С. 28-32.
10. Novokmet, F. [et al.]. From soviet to oligarchs: inequality and property in Russia, 1905-2016. [Электронный ресурс] / F. Novokmet, T. Pikette, G. Zucman // Working Paper 23712, 2017. – Режим доступа: http://www.nber.org/papers/w23712 (дата обращения: 12.01.2019).

Referances

1. Dogovor o Evraziiskom ekonomicheskom soyuze (podpisan 29.05.2014 v g. Astana) [*Treaty on the Eurasian Economic Union (signed on May 29, 2014 in Astana)*]. Available at: http://www.eurasiancommission.org (accessed 12.01.2019).
2. Model'nyi nalogovyi kodeks dlya gosudarstv SNG. Obshchaya chast' (prinyat 29.11.2013 g. v g. Sankt-Peterburge Postanovleniem № 39-10 na 39-m plenarnom zasedanii Mezhparlamentskoi Assamblei gosudarstv-uchastnikov SNG [*Model tax code for the CIS countries. A common part. Adopted on November 29, 2013 in St. Petersburg by Decree № 39-10 at the 39th plenary meeting of the Inter-Parliamentary Assembly of the CIS Member States*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 12.01.2019).
3. Polozhenie o konsul'tatsionnom komitete po nalogovoi politike i administrirovaniyu. (utverzhdeno Resheniem Evraziiskoi ekonomicheskoi komissii ot 15.03.2012 g. № 13) [*Regulation on the Advisory Committee on Tax Policy and Administration (approved by the Decision of the Eurasian Economic Commission dated March, 15, 2012 № 13)*]. Available at: http://www.eurasiancommission.org (accessed 12.01.2019).
4. Eremenko E. A. Kontseptsiya spravedlivosti v nalogooblozhenii i ee vliyanie na sovershenstvovanie natsional'noi nalogovoi sistemy: dis. …kand. ekon. nauk: 08.00.10 [*The concept of justice in taxation and its impact on the improvement of the national tax system: Cand. Sci. (Econjmics) dis.: 08.00.10*], M., 2018, 165 p.
5. Zakharova A. V., Samodelko L. S. Problemy garmonizatsii podokhodnogo nalogooblozheniya stran-uchastnits Evraziiskogo Soyuza [*Problems of harmonization of income taxation of countries-participants of the Eurasian Union*], Problemy formirovaniya

i realizatsii nalogovoi politiki RF na sovremennom etape. Monografiya [*Problems of formation and implementation of the tax policy of the Russian Federation at the present stage. Monograph*]; pod red. Yu. D. Shmeleva, M.: Izd. Dom GUU, 2016, 239 p.

6. Pankratov V. V. Formirovanie ustoichivykh konkurentnykh preimushchestv v nalogovykh sistemakh gosudarstv-uchastnikov EAEHS v usloviyakh narastaniya integratsionnykh protsessov [*Formation of sustainable competitive advantages in the tax systems of the EAEU Member States in the context of growing integration processes*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economy and Entrepreneurship*], 2016, I. 12, pp. 18-25.
7. Petrosyan E. G. Puti garmonizatsii v stranakh EAEHS [*Ways of harmonization in the countries of the EAEU]*, Ekonomicheskaya politika [*Economic Policy*], 2016, I. 6, pp. 223-230.
8. Shmelev Yu. D. O kriteriyakh otsenki effektivnosti i spravedlivosti nalogovoj politiki gosudarstva [*About criteria of assessment of efficiency and justice of tax policy of the state*], Ekonomika, nalogi, pravo [*Economics, Taxes, Law]* 2017, I. 2, pp. 113-120.
9. Shmelev Yu. D. O pokdohodnom nalogooblozhenii fizicheskikh lits [*On the income taxation of individuals*], Finansy [*Finances*], 2016, I. 9, pp. 28-32.
10. Novokmet F., Pikette T., Zucman G. From soviet to oligarchs: inequality and property in Russia, 1905-2016, Working Paper 23712, 2017. Available at: http://www.nber.org/papers/w23712 (accessed 12.01.2019).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 330.322.54 JEL D81 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-127-136

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

Возгомент Никита Владиславович
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *mr.vozgoment@ya.ru*

ОРГАНИЗАЦИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. *Рассмотрены подходы к определению риска, методам его оценки, стандартизация параметров инвестиционной деятельности и ее этапов. Выделены ключевые моменты при организации проведения риск-менеджмента на предприятии. Выявлены технологии качественной и количественной оценок организации риск-менеджмента на предприятии. Проведена оценка фрагментарности управления рисками в существующей конъюнктуре рынка. Даны предложения по внедрению наиболее конструктивных и комплексных подходов к организации риска и менеджмента на предприятии.*

Ключевые слова: *инвестиции, инновации, проект, риск-менеджмент, экспертная оценка.*

Bogomolova Ekaterina
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow

Vozgoment Nikita
Student, State University of Management, Moscow
e-mail: *mr.vozgoment@ya.ru*

ORGANIZATION OF RISK MANAGEMENT DURING IMPLEMENTATION INVESTMENT AND INNOVATIVE PROJECTS

Abstract. *The approaches to risk determination, methods of its assessment, standardization parameters of investment activity and its stages have been considered. The key moments in the organization of risk management at the enterprise have been highlighted. The technologies of qualitative and quantitative assessments of the organization of risk management at the enterprise have been identified. The estimation of the fragmentation of risk management in the current market conditions has been conducted. Offers on implementationn of the most constructive and complex approaches to the organization of risk and management at the enterprise have been given.*

Keyword: *investment, innovations, project, risk management, expert assessment.*

Экономика действует как слаженный механизм, который состоит из ряда простых частей, и огромного числа повторяющихся сделок. При этом сами сделки не имеют определенного числа ограничений, прежде всего потому, что такова человеческая природа. Сколько бы ни существовал человек, ему всегда будут необходимы материальные и нематериальные условия для поддержания достойного с его точки зрения (различной в разные времена и эпохи) уровня жизни. Собственно, именно поэтому его и называют в научной экономической литературе соответствующим образом – потребителем.

Все составляющие экономической машины регулируются с помощью определенного рода договоренностей между людьми. Последнее в современном экономическом сообществе получило название сделки. Поэтому, подразумевая сущность самой экономической сделки, мы понимаем в каком-то смысле всю экономику в целом. Рынок состоит из всех продавцов и всех покупателей, заключающих сделки с товаром или услугой одного конкретного рода. Совокупность всех сделок, заключаемых на всех рынках,

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

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

и представляет собой действующую модель экономики. Правительства, банки, предприятия, организации, физические лица – все заключают сделки и, следовательно, тем самым, приводят в действие непрерывный механизм работы экономической машины.

Однако не все в состоянии признать простоту и закономерность большинства экономических и статистических моделей, что порой рождает множество разногласий и противоречий, что впоследствии приводят к негативным ситуациям в среде экономического рынка. Это несоответствие мнений приводит к отрицательным экстерналиям (внешним эффектам), т. е. возникают ситуации, когда деятельность одного субъекта экономики приводит к издержкам со стороны другого. Также ситуация ухудшается и на производствах отдельных предприятий, в том числе из-за ошибок, возникающих в следствии безграмотного управления. Фондовый рынок дает наглядную иллюстрацию действующего экономического состояния страны, оценки ее конъюнктуры и различные изменения деловой активности в предприятиях отраслевого бизнеса. Деятельность организаций, направленная на улучшение производительности и экономичности человеческого труда сопряжена с большим числом неопределенностей, что в первую очередь требует повышенного внимания со стороны экспертов оценки экономического и финансового анализа.

Роль риска в деятельности предприятий несомненно велика. В рамках стратегического управления деятельностью организации очень затруднительно дать качественную оценку длительным последствиям финансовых вложений, особенно – долгосрочного характера. Необходимость оценки рисков и систем их управления является осознанной множеством специалистов. Ведь чем лучше функционирует отдельно взятый элемент экономической структуры общественного устройства, тем более производительной является экономика конкретно рассматриваемой страны.

Однако при столкновении с реальными проблемами и факторами экономико-финансовых угроз для предприятия у ряда экспертов зачастую возникает множество спорных вопросов. По нашему мнению, в подавляющем большинстве случаев это возникает вследствие отсутствия единой законодательной базы и целостной теории управления рисками. Даже в терминологическом аспекте на сегодняшний момент присутствует несколько взглядов на определение риска как экономической категории (см. табл. 1). Мы можем наблюдать, что на данный период времени не существует единого и, принятого всеми участниками научно-экономического сообщества, толкования понятия риска. Все указанные определения в таблице раскрывают экономическую сущность риска, когда как предложение, выдвинутое Н. С. Моисеевой и Т. В. Кожиновой характеризует в большей степени понятие с точки зрения принятия управленческого решения [6]. Поэтому, на наш взгляд, данное определение считается наиболее конструктивным. Следует обозначить, что в зависимости от поля и области деятельности определение понятия «риск» может трактоваться по-разному, и как следствие, нести отличный от выбранного нами для проведения исследования смысловой контекст.

Таблица 1

Определения риска как экономической категории

Источник	Определение
Ю. Н. Гузов, Н. Д. Савенкова	«Риск – это оценка неопределенности, обычно ориентированная на потенциальную возможность (опасность) наступления вероятного события или совокупности событий, вызывающих определенный материальный ущерб»
Н. Ряскова	«Риск – вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления финансовой деятельности»
О. Дьячкова	«Риск – это влияние правовых и прочих внутренних и внешних факторов (существенных условий, событий, обстоятельств, действий), которые с большей долей вероятности могут иметь финансовые последствия в будущем, а значит, оказывать влияние на показатели бухгалтерской отчетности организации в будущем»

Окончание таблицы 1

Источник	Определение
М. В. Стафиевская	«Риск – результат возможного экономического события, имевшего место в условиях неопределенности, которое имело характер краткосрочный или длительный, под сильным влиянием негативных субъектно-объектных факторов, возникающих при любых видах деятельности организации, оказывающих влияние на учетную информацию»
Н. С. Моисеева, Т. В. Кожинова	«Риск – оцениваемое в момент принятия решения возможное отклонение величины управляемого параметра, которая соответствует моменту реализации управляющего решения, от той величины, исходя из которой осуществляется выбор управляющего решения»

Источники: [3; 4; 7; 8; 9]

Обобщая содержание названных аспектов воздействия риска на терминологическую составляющую действующего механизма экономики, можно выделить следующие основные категории, присущие данному понятию: оценка неопределенности, вероятность неблагоприятного экономического последствия, негативность субъектно-объектных факторов и процесс выработки решений, что должны минимизировать спектр непредвиденных событий негативного характера.

Риск находится в прямой зависимости от объективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Именно поэтому в наши дни так важно уделять на предприятии все большее внимание сравнительно относительно молодому направлению в науке, получившему название «риск-менеджмент». В наиболее общем виде данное понятие представляется как совокупность методов воздействия на какой-либо проблемный аспект деятельности рассматриваемой компании. Однако не надо забывать тот факт, что в настоящее время существующие методики и подходы анализа внутреннего и внешнего окружения компаний позволяют легко проводить мониторинг рисковых ситуаций, но при этом вторично возникает сложность с количественной оценкой рисков и как следствие причиненных убытков.

Следует отметить, что с повышением уровня ответственности влияния какого-либо фактора на весь проект, внедряемый на предприятии, растет и совокупное число рисков, присущих данному проекту. Другими словами, любому инвестиционному или инновационному проекту прежде всего необходим структурный и факторный анализ его бизнес-плана.

Как мы можем наблюдать на рисунке 1, даже в организации подходов к выявлению этапов определения методов анализа риска на сегодняшний момент возникают определенные противоречия. Налицо представляется структурное отсутствие единой системы выбора необходимых приемов управления рисками и способах их снижения [1]. Страницы у источников указываются только в случае прямого цитирования (в кавычках).

Если отбросить ненужные составляющие и попробовать найти схожесть всех вышеперечисленных факторов предлагаемого воздействия организации риск-менеджмента, то можно выделить несколько ключевых этапов:

– выявление риска и оценка возможных неблагоприятных моментов реализации и масштаба последствий;
– определение инструментария управления риском;
– разработка управленческой стратегии риска;
– реализация и внедрение стратегии;
– оценка достигнутых результатов и корректировка менеджмент-стратегии.

Все вышеназванное можно объединить (собственно, как и любой инструмент системы организации управления рисками) единой целью – снижением вероятности наступления риска и минимизацией возможных неблагоприятных последствий риска.

В настоящее время все стандарты в области управления (см. табл. 2) предлагают разнообразные подходы к организации системы риск-менеджмента на предприятиях различных отраслей экономики. Наибольшую популярность и, соответственно, распространение на отечественном рынке риск-менеджмента получили следующие методы.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Этапы риск-менеджмента, выделяемые разными авторами

Таблица 2

Параметры стандартов управления рисками

Параметр	Стандарт		
	FERMA	**COSO ERM**	**Закон Сарбейнса-Оксли**
Разработчик/ издатель	The Institute of Risk Management, The Association of Insurance and Risk Management, The National Forum for Risk Management in the Public Sector	Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), USA.	Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), USA
Цель	Снижение уровня незапланированных потерь.	Баланс доходности риска.	Управление финансовыми рисками в организации.
Решаемые задачи	Фиксирование утвержденных определений риска, риск-менеджмента Определение внешних и внутренних факторов риска, процессов риск-менеджмента. Разработка процедур по оценке рисков, методике и технологии анализа Определение круга обязанностей риск-менеджера	Выяснение уровня риска в зависимости от стратегии организации Повышение качества принимаемых решений по реагированию на вероятные риски Уменьшение негативных ситуаций и убытков в деятельности организации Выявление общего комплекса рисков Управление комплексом рисков в организации Использование благоприятных возможностей Максимально эффективное вложение капитала	Анализ точности расчета прибыльности Анализ принятия решения в части закупки и своевременной доставки товаров организации Управление продукцией Анализ расходов на рабочую силу и контроль за выполнением работ. Анализ управления активами и расходами. Анализ и контроль грамотного составления счетов. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей

Окончание таблицы 2

Параметр	Стандарт		
	FERMA	**COSO ERM**	**Закон Сарбейнса-Оксли**
Способ управления рисками	Координирование работы всех отделов организации	Мониторинг и контроль за управлением рисками в организации	Внутренний контроль правильного составления финансовой отчетности
Отрасль промышленности, где наиболее эффективно применяется стандарт	В стандарте описана работа системы риск-менеджмента в определенной организации	Стандарт представляет основные концепции по управлению рисками в организациях, отраслях и секторах экономики	Закон воздействует на финансовую систему организации и может использоваться разными отраслями экономики

Источник: [5, с. 74-79]

Рассматриваемые стандарты с большим трудом внедряются на территории Российской Федерации в деятельность по оценке рисков как компаний, так и реализуемых ими инвестиционных проектов. При этом основная сложность возникает из-за достаточно низкой компетенции экспертов по оценке рисков и низкого уровня законодательной базы. Также возникают сложности в работе экспертов и аналитиков при использовании существующих подходов по оценки рисков с привязкой к специфике российской экономики, а в частности к отраслям экономики.

Классические подходы к оценке рисков выделяют два направления:

1) качественный – сбор и обработка качественных характеристик риска по компании или рассматриваемому проекту, выявление рисков в соответствии с существующими классификациями или спецификой деятельности компании и дальнейшая оценка, обработка информации и выделение узких мест;

2) количественный – применение методов и подходов для вычисления вероятностей возникновения того или иного риска, а также формирование величины чистого дисконтированного дохода с поправкой на риск.

Каждый подход характеризует определенную область оценки, но при этом каждый метод имеет как достоинства, так и недостатки, что в сегодняшних реалиях позволит переходить уже от частного к комплексной оценке. Данный подход позволяет в процессе проведения оценки совмещать различные методы и тем самым компенсировать недостатки отдельных элементов. В настоящее время существует большое число количественных методов оценки рисков, такие как метод аналогий, логико-вероятностные и аналитические методы, что более подробно представлено на рисунке 2.

К подходам качественной оценки можно отнести, как наиболее распространенный, метод экспертных оценок, детально представленный на рисунке 3.

В силу простоты математических расчетов наиболее распространены статистические методы оценки – сбор уже готовых данных всегда представляется более удобным способом, нежели опрос и обработка результатов этого же опроса среди экспертов. В дополении к этому, при математической системе обработки данных мы сужаем влияние риска возможной некорректности получаемых результатов от «человеческого фактора», что, как мы знаем, способно привести к немалым потерям – особенно при анализе благонадежности какого-либо проекта или организации.

В последнее время особый интерес возникает среди аналитических методов оценки рисков, более конкретно – методам, учитывающим распределение вероятностей. Здесь, на существующих предприятиях отраслевого производства или торговли, понятие риска рассматривается как характеристика отдельных сфер деятельности организации. Данные методы применяются в основном для оценки инвестиционных или инновационных проектов [6, с. 10].

Вследствие этого управление риска при существующей конъюнктуре рынка носит на предприятии эпизодический и часто фрагментарный характер.

В процессе анализа рисков необходимо выполнять оценку не только качества информации о проекте или организации, но и проводить количественный расчет, чтобы структурно минимизировать возможные

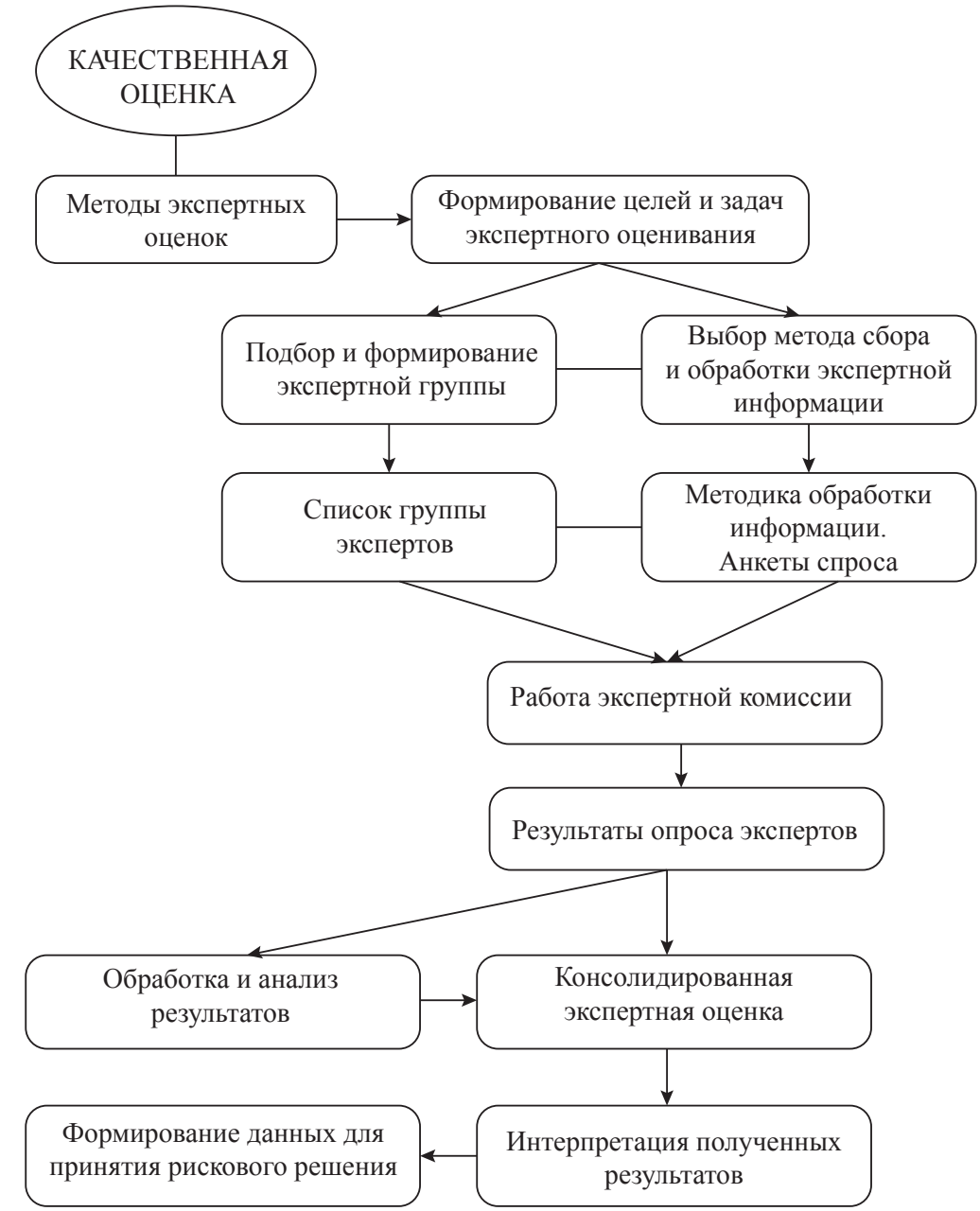
негативные последствия реализации деятельности компании или реализации проекта. Для наглядности получаемых расчетов рекомендуем проводить все этапы оценки в стоимостных вариациях. В процессе анализа сама собой определяется общая потребность в инвестициях для данного проекта, а также, станет прозрачным уровень доходности на требуемый размер капиталовложений. Общий анализ риска исследуемого проекта должен проводиться в условиях среднеотраслевых границ воздействия для выбранной новации.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Классификация количественных методов оценки риска

«Необходимо отметить, что некоторые проекты не требуют проведения количественного анализа рисков, поскольку на более мелких проектах, например, качественный анализ дает достаточно информации для принятия соответствующих решений относительно минимизации рисков. Однако анализ рисков лишь количественными методами нельзя назвать полным, поскольку частичный анализ рисков при использовании качественных методов оценивают риски по отдельности, но не отражают общий риск проекта в полном объеме. Поэтому в большинстве случаев рекомендуется применять качественную и количественную оценку в комплексе» [2, с. 51].

Комплексная оценка рисков функционирует как непрерывный процесс, который охватывает все сферы деятельности предприятий и организаций. При этом оказываются задействованы практически все разнообразные уровни управления, что позволяет наглядно представить общую картину финансовой структуры его деятельности. Отечественные предприниматели хотя и стремятся к формированию единой целостной системы риск-менеджмента, однако данных усилий явно не хватает, учитывая широкомасштабные размеры хотя бы даже российского бизнеса в сфере обращения товаров и услуг.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Технология экспертного анализа качественной оценки рисков

Для формирования оптимальной и функционирующей системы управления рисками в первую очередь следует прописать общие принципы и положения риск-менеджмента на законодательном уровне. По причине существования огромного числа альтернатив – то, что мы приводили ранее, является лишь малой долей совокупного числа понятий, существующих на текущем рынке – привести все мнения к единому структурно емкому формату практически не представляется возможным. При подобных действующих сдвигах конъюнктуры рынка действующие стандарты на предприятиях носят скорее прикладной, нежели нормативный характер. Современная практика с помощью использования стандартов должна составить определенные формы единого характера и начать процесс сертификации этих прописанных норм.

Разработка единого стандарта прежде всего должна включать терминологию, принятую большинством субъектов научно-экономического сообщества и примеры международного влияния менеджмента системы рисков.

Чем лучше развит сравнительный подход анализа выявления уязвимых моментов деятельности компании, тем большее число неблагоприятных исходов своих действий оно сможет предупредить. Тем самым, организация будет последовательно увеличивать свою производительность, соразмерно повышая совокупный уровень продажи и потребления. Соответственно увеличивая свои расходы и доходы, отдельно взятая компания отдельно взятой отрасли будет расти и развиваться, т. е. наращивать обороты – как и экстенсивным путем (вширь), так и интенсивно (ввысь). Покоряя новые вершины рынка своей отрасли (например, выход на международный уровень торговли), предприятие сможет расширить свой спектр занятости – взять в производство и другую продукцию или оказание услуг. Постепенно расширяя область своей деятельности, организация может помочь, в свою очередь, предприятиям мелкого и среднего бизнеса – как путем высвобождения производственной ниши на отечественном рынке, так и стимулированием того же процесса в странах – торговых партнерах. Спрос рождает предложение и именно поэтому, при самом лучшем исходе, потребность в товаре возникает ровно тогда, когда этот товар и бывает произведен. Наращивая обороты собственной деятельности, предприятие стимулирует развитие и общее повышение благосостояния всей экономики в целом.

Если учитывать баланс во взаимозависимости прибыли и риска, стремящийся к равенству обоих составляющих, то управление компанией, в разрезе элементов инвестирования, может считаться успешным (прибыльным) только в единственном случае – когда этот объект инвестирования приносит отдачу по вложенным средствам, то есть иными словами – приносит доход. Но частота случаев возникновения рисковых ситуаций, характер их наступления и спектр возможных подходов к их снижению (уменьшению) вызывает необходимость проведения дополнительных исследований в этой сфере. Многообразие форм зависимости прибыли от риска и, наоборот, уровня риска от величины потенциального дохода с реализации определенного проекта, способствует поиску наиболее выгодного для инвестора и руководителя сочетания этих двух составляющих при принятии управленческих решений. Вместе с этим, в расчет на рассмотрение и последующую экспертную оценку степени риска проекта берутся величина и характер конечного результата деятельности самого руководителя. Принимаемые решения по введению мероприятий, нацеленных на снижение и редукцию потенциальных рисков проекта принято делить на две оценки, различные по временному интервалу. Первая проводится непосредственно на стадии рассмотрения первоначальной идеи, разработки, замысла. Осуществляется, следовательно, до принятия конечного управленческого решения и является начальной оценкой риска. Вторая, напротив, принимается после заключения о характере принимаемого управленческого решения. Здесь уже будут прописаны действия по предотвращению или хотя бы сокращению отрицательного воздействия вышеназванной определенной категории риска на проект.

В свою очередь, в отличие связи риска и прибыли, взаимозависимость разнообразия классификации рисков по какому-либо проекту и возможных вариаций мер воздействия на них, в спектре рассмотрения жизненного цикла объекта заказа строительства, позволяет выявлять риски на необходимом этапе жизни последнего. Этот факт выведет субъект строительства на возможность грамотного принятия управленческого решения в нужное время застройки (в идеале – на стадии проектирования) и на нужном этапе моделирования процессов строительства.

Существующие классификации рисков позволяют более детально отработать процесс идентификации с учетом специфики деятельности компании или инвестиционного проекта. Риск можно и нужно выявлять с целью последующего устранения. Разнообразие рисков влечет за собой многообразие подходов к его снижению. Эффективность подобных мер позволит успешно реализовать инвестиционный проект с возможностью дальнейшей минимизации ущербов на протяжении всего жизненного цикла рассматриваемого проекта.

Выводы по результатам экспертизы проекта на рискованность делаются однотипными и недостаточно развернутыми, а также предлагаемые решения возникающих последствий не позволяют более полно и точно рассмотреть проблему и по возможности ее разрешить с минимальным ущербом для данного проекта.

Отсюда следует, что при реализации каждого инвестиционного проекта выявление качества аналитических расчетов степени риска является объективно необходимым условием достижения положительных результатов, независимо от размеров инвестиционных затрат. Стоимость данного исследования ничтожна по сравнению с потенциально возникающей угрозой потери вложенных средств инвестора при реализации оптимальных инвестиционных решений.

Но также следует учесть тот факт, что расчет риска должен быть не только обязательным для любого инвестиционного проекта, но и правильным относительно применения существующих видов риска и методов его расчета, так как ошибки в расчетах приведут к необратимым последствиям для проекта.

Поэтому применение более детальной классификации позволит в дальнейшем минимизировать не только риски при их выявлении, но и применять соответствующие методы по его снижению относительно объекта и предмета проектирования, масштаба, участников и сроков, что дает широкий спектр работ не только для аналитиков, но и для всех участников.

Таким образом, зачастую именно выработка верных критериев оценки риска на начальных стадиях внедрения какого-либо проекта в процесс реализации может оказать решающее значение на решение вопроса о благонадежности и его последующей рентабельности в будущем. Соответственно, увеличивая рентабельность и повышая вероятностный процент успешного исхода проекта, мы имеем большее число этих проектов в целом по различным отраслям экономики. В конечном итоге за счет рационализации подхода к качественному анализу организации риск-менеджмента на предприятии, мы можем повысить общий уровень благосостояния страны в целом.

Все участвующие лица в ходе разработки, оценки, продвижения и реализации проекта несут неравнозначную ответственность за конечный результат. С возрастающей ответственностью растет и степень влияния рисков в качестве неблагоприятных исходов деятельности при реализации проекта. Для наиболее конструктивного подхода необходим комплексный подход к анализу и оценке рисков на всех стадиях воспроизводственного процесса, который позволит компенсировать потери и грамотно применить меры по минимизации рисков.

Библиографический список

1. Атапина, Н. В. Сравнительный анализ методов оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента / Н. В. Атапина, В. Н. Кононов // Молодой ученый. – 2013. – № 5 (52). – С. 235-243.
2. Богомолова, Е. А. Существующие подходы к оценке рисков проектов реального инвестирования: их достоинства и недостатки / Е. А. Богомолова, А. О. Беринг // Вестник университета. – 2016. – № 10. – С. 47-52.
3. Гузов, Ю. Н. Дью дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования / Ю. Н. Гузов, Н. Д. Савенкова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2. – С. 201-206.
4. Дьячкова, О. Риски хозяйственной деятельности и их влияние на показатели отчетности // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. – 2012. – № 11. – С. 58-66.
5. Кравченко, О. Ю. Стандарты риск-менеджмента для промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11-2. – С. 74-79.
6. Моисеева, Н. С. Учет и управление рисками коммерческой организации / Н. С. Моисеева, Т. В. Кожинова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 34. – С. 19-24.
7. Рязкова, Н. Финансовые риски, их сущность и классификация // Российский бухгалтер. – 2015. – № 12. – С. 94-108.
8. Стафиевская, М. В. Бухгалтерский учет рисков в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 35. – С. 32-35.

References

1. Atapina N. V., Kononov V. N. Sravnitel’nyi analiz metodov otsenki riskov i podkhodov k organizatsii risk-menedzhmenta [*Comparative analysis of methods of risk assessment and approaches to risk management*], Molodoi uchenyi, 2013, I. 5 (52), pp. 235-243.
2. Bogomolova E. A., Bering a. O. Sushchestvuyushchie podkhody k otsenke riskov proektov svyazannykh s priobreteniem ob’ekta investirovaniya [*Existing approaches to risk assessment of real investment projects: their advantages and disadvantages*] Vestnik universiteta, 2016, I. 10, pp. 47-52.
3. Guzov U. N., Savenkova N. D. D’yu dilidzhens: vyyavlenie i otsenka riskov, svyazannykh s priobreteniem ob”ekta investirovaniya [*Due diligence: identification and assessment of risks associated with the acquisition of the investment object*], Audit and finansovyi analiz [*Audit and financial analysis*] 2013, I. 2, pp. 201-206.
4. D'yachkova O. Riski hozyaistvennoi deyatel’nosti i ikh vliyanie na pokazateli otchetnosti [*Risks of economic activity and their impact on the reporting indicators*], Prakticheskii bukhgalterskii uchet. Ofitsial’nye materialy i kommentarii [*Practical accounting. Official materials and comments*], 2012, I. 11, pp. 58-66.

5. Kravchenko O. Yu. Standarty riska-menedzhmenta dlya promyshlennykh predpriyatii [*Risk management standards for industrial enterprises*], Rossiiskoe predprinimatel'stvo [*Russian Entrepreneurship*], 2011, I. 11-2, pp. 74-79.
6. Moiseeva N. S., Kozhinova T. V. Uchet i upravlenie riskami kommercheskoi organizatsii [*Accounting and risk management of commercial organizations*], Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet [*International accounting*], 2015, I. 34, pp. 19-24.
7. Ryaskova N. Finansovye riski, ikh sushchnost' i klassifikatsiya [*Financial risks, their nature and classification*], Rossiiskii bukhgalter, 2015, I. 12, pp. 94-108.
8. Stafievskaya M. V. Bukhgalterskij uchet riskov v kommercheskikh organizatsiyakh [*Accounting of risks in commercial organizations*], Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet [*International accounting*], 2014, I. 35, pp. 32-35.

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.6 JEL G23, G32 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-137-142

Диденко Валентина Юрьевна
канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *didenkovu@gmail.com*

Морозко Наталья Иосифовна
д-р экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *natmorozko@mail.ru*

Морозко Нина Иосифовна
д-р экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *ninamorozko@listl.ru*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ

Аннотация. *Рассмотрены различные виды классификации рисков кредитных потребительских кооперативов. Приведен авторский подход к классификации рисков кооперативов, основанный на учете потерь, связанных с рисковыми ситуациями. Предложено проводить количественную оценку рисков, что демонстрируется на примере оценки различных видов сберегательного риска. Обозначены направления снижения рисков потерь кредитных потребительских кооперативов. Акцентирована необходимость идентификации рисков кредитных потребительских кооперативов для обоснования стратегии и тактики развития кооператива.*

Ключевые слова: *риски, кредитные потребительские кооперативы, потери, классификация, оценка, мониторинг.*

Didenko Valentina
Candidate of Economic Sciences, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *didenkovu@gmail.com*

Morozko Natalya
Doctor of Economic Sciences, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *natmorozko@mail.ru*

Morozko Nina
Doctor of Economic Sciences, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *ninamorozko@listl.ru*

IDENTIFICATION OF THE RISKS OF CONSUMER CREDIT COOPERATIVES

Abstract. *Various types of classification of risks of credit consumer cooperatives have been considered. The author's approach to the classification of cooperative risks based on the account of losses associated with risk situations has been adduced. It has been proposed to carry out a quantitative risk assessment, which is demonstrated by the example of the assessment of various types of savings risk. Directions of reduction of risks of losses of credit consumer cooperatives have been designated. The necessity of identification of risks of credit consumer cooperatives for substantiation of strategy and tactics of cooperative development has been emphasized.*

Keywords: *risks, consumer credit cooperatives, losses, classification, assessment, monitoring.*

Риски являются непосредственной частью процесса функционирования кредитных потребительских кооперативов, поэтому кооператив должен выявлять риски и разрабатывать систему защиты от негативного воздействия рисков. В последнее время при значительных рисковых ситуациях в стране наблюдается отрицательная динамика в развитии кредитной кооперации в России (рис. 1).

По условиям, видам, срокам воздействия, источникам образования в деятельности кредитных потребительских кооперативов присутствует много разновидностей рисков.

Согласно «Базовому стандарту по управлению рисками кредитных потребительских кооперативов» Центрального банка Российской Федерации (далее – Банка России) от 17.04.2018 г. «кредитный кооператив обязан включить в систему управления рисками кредитного кооператива следующие виды рисков, присущих деятельности кредитного кооператива [2]:

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

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

1) стратегический риск – риск недостижения кредитным кооперативом целей деятельности вследствие ошибок (недостатков) при принятии решений, определяющих стратегию развития кредитного кооператива, или несвоевременного принятия таких решений;

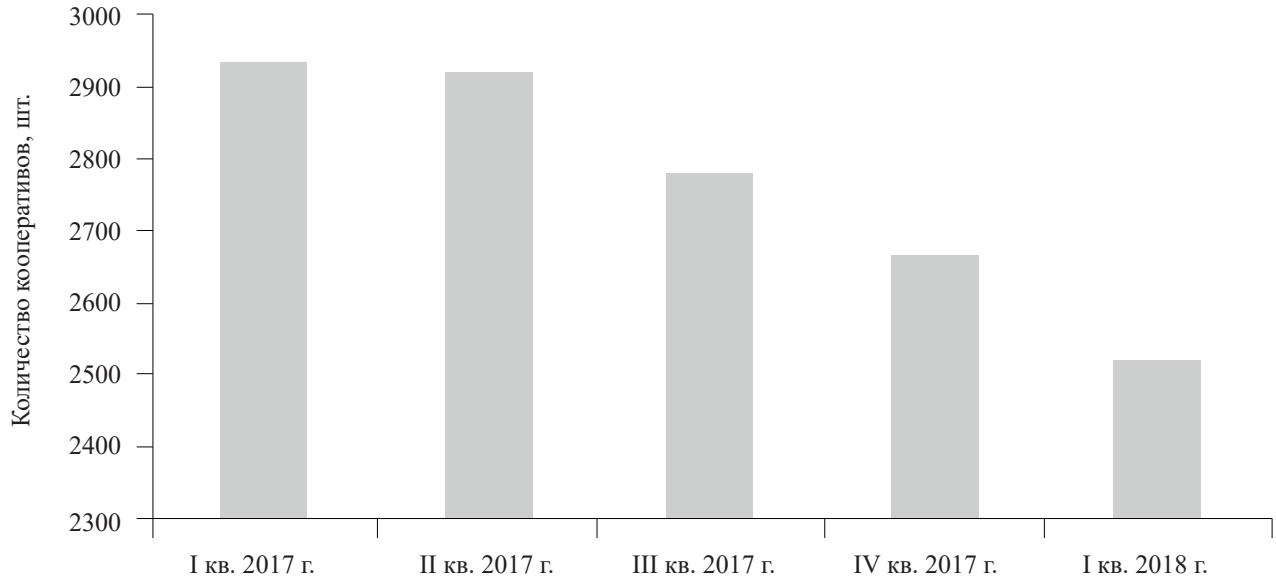
2) репутационный риск – риск ущерба деловой репутации кредитного кооператива вследствие негативного восприятия его деятельности обществом;

3) операционный риск – риск негативных последствий для кредитного кооператива вследствие нарушений процессов в его деятельности, недостаточной эффективности процессов и организационной структуры кредитного кооператива, действий работников кредитного кооператива, сбоев в работе или недостаточной функциональности информационно-технологических (далее – ИТ) систем, оборудования, а также вследствие влияния внешних факторов, препятствующих достижению целей деятельности и выполнению функций кредитного кооператива;

4) кредитный риск – риск неисполнения финансовых обязательств или неблагоприятного изменения их стоимости вследствие ухудшения способности исполнять такие обязательства;

5) рыночный риск – риск изменения рыночной стоимости финансовых активов и инструментов, связанный с изменением конъюнктуры финансового рынка;

6) риск ликвидности – риск неспособности кредитного кооператива своевременно исполнить финансовые обязательства или своевременно реализовать свои финансовые активы» [2, с. 8].



Источник: [8]

Рис. 1. Динамика количества кредитных потребительских кооперативов

В других источниках риски подразделяют на внешние и внутренние риски. «К блоку внутренних рисков относятся следующие типы рисков:

- кредитный риск (риск, связанный с заемщиком, и внутренний риск кредитного продукта);
- процентный риск;
- риск ликвидности (риск недостаточной или излишней ликвидности);
- технический риск;
- риск потери деловой репутации;
- налоговый риск;
- операционный риск.

К блоку внешних рисков относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью кооператива, а именно:

- политический риск;
- инфляционный риск;

– локализованный риск;
– нелокализованный риск;
– отраслевой риск;
– рыночный риск» [6, с. 4].

По иному подходу риски классифицируются на основе источников образования [4].

1. Риски, связанные с заемщиком:

– объективный риск или риск финансовой возможности вызван тем, что заемщик не способен исполнить свои обязательства вследствие недостатка текущих денежных поступлений;

– субъективный риск предполагает отсутствие ответственности и готовности заемщика выполнить все взятые по договору кредита обязательства;

– юридический риск связан с недостатками составления и оформления кредитного договора.

2. Риски, связанные со способом обеспечения возврата ссуды:

– риск ликвидности предусматривает невозможность реализации предмета залога;

– конъюнктурный риск может возникнуть по причине обесценивания предмета залога за время действия кредитного договора;

– риск гибели может быть вызван уничтожением предмета залога в целом;

– юридический риск связан с недостатками составления и оформления залогового договора.

3. Системные риски могут возникнуть вследствие изменения экономической и политической конъюнктуры в системе государства, которое будет влиять на изменения финансового положения заемщика.

4. Форс-мажорные риски связаны с непредвиденными ситуациями: землетрясение, наводнение, пожар, забастовки, войны и др.» [6, с. 6].

Рассмотренные классификации видов риска дополняются и частично повторяются в разных подходах. По нашему мнению, целесообразнее рассматривать риски с позиции потерь, связанных с наступлением негативной ситуации. Исходя из этой позиции можно разделить риски кооператива на две группы: финансовые и нефинансовые. Финансовые риски характеризуются вероятностью материальных потерь, нефинансовые риски связаны одновременно с нематериальными и материальными потерями [9; 10].

К финансовым рискам относятся: сберегательный риск, кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности.

Сберегательный риск связан с неисполнением обязательств по обслуживанию и погашению сбережений пайщиков кооператива. Кредитный риск определяется вероятностью потерь, связанных с нарушением сроков погашения задолженности заемщиком. Процентный риск возникает при изменениях процентных ставок, выплачиваемых инвесторам (вкладчикам). Риск ликвидности появляется при нарушении способности кооператива удовлетворять требования пайщиков своевременно и в установленном объеме.

К нефинансовым рискам относятся:

– репутационный риск (связан с вероятностью неудовлетворенности участия пайщиков в кооперативе по причинам нарушения условий);

– операционный риск (определяется вероятностью ошибок в управлении персоналом кооператива или пайщиками);

– правовой риск (определяется потерями, связанными с исковыми требованиями кооператива);

– комплайенс риск (возникает при несоблюдении правил саморегулируемых организаций, в состав которых входит кооператив);

– рыночный риск (связан с изменением внешних рыночных индикаторов, отрицательно воздействующих на деятельность кооператива).

Оценку рисков кредитных потребительских кооперативов можно проводить как количественными, так и качественными методами (экспертными, вероятностными, скоринговыми и др.).

Финансовыми индикаторами вероятности возникновения сберегательного риска являются:

1) низкая доля дебиторской задолженности по займам в активах. Условное пороговое значение этого показателя 70 %. Меньшая доля указывает на нерациональное размещение привлеченных сбережений;

2) отношение свободных денежных средств на счетах и в кассе к сумме привлеченных кооперативом средств. Условное пороговое значение 40 %. Превышение этого порога указывает на нерациональное использование привлеченных средств;

3) доля обязательств в пассиве. Оптимальное пороговое значение 60 %. Превышение этого порога указывает на недостаточность собственных средств, которые могли бы сгладить возможные сбои в обслуживании личных сбережений. Показатель условный и рассматривается совместно с другими индикаторами риска. Предельно допустимый уровень риска по этому показателю составляет 90 % [5; 7].

Сберегательный риск можно оценить с учетом сроков исполнения обязательств кооператива.

1. Мгновенный сберегательный риск оценивают из располагаемых кооперативом ресурсов исполнить обязательства по привлеченным средствам в течение дня:

$$Сб_{р.мгн.} = (ДС + ГЦБ) / Об_{мгн.} \cdot 100\ \%, \quad (1)$$

где $Сб_{р.мгн.}$ – мгновенный сберегательный риск; ДС – денежные средства в кассе и на счетах кооператива в кредитных организациях; ГЦБ – средства, инвестированные кооперативом в государственные и муниципальные ценные бумаги; $Об_{мгн.}$ – сумма обязательств по привлеченным сбережениям, размещенных на условиях до востребования и сбережениям, срок погашения которых приходится на текущий день. Минимально допустимый уровень мгновенного сберегательного риска составляет 20 %.

2. Текущий сберегательный риск оценивают из отношения суммы сформированного кооперативом резервного фонда, учитываемого в целях расчета финансового норматива ФН1 и суммы дебиторской задолженности по займам, ожидаемой к погашению в течение тридцати дней к сумме сбережений, срок погашения которых наступает в течение того же тридцатидневного периода:

$$Сб_{р.тек.} = (РезФ + Д_{з.30\ дн.}) / Об_{30\ дн.} \text{ х } 100\ \%,$$

где $Сб_{р.тек.}$ – текущий сберегательный риск; РезФ – резервный фонд, учитываемого в целях расчета финансового норматива ФН1; Д– дебиторская задолженность по займам, ожидаемая к погашению в течение тридцати дней; $Об_{30\ дн.}$ – сумма обязательств по привлеченным сбережениям, срок погашения которых наступает в течение 30 дней. Минимально допустимый уровень мгновенного сберегательного риска составляет 30 %.

3. Долгосрочный сберегательный риск оценивается из отношения дебиторской задолженности по предоставленным кооперативом займам со сроком погашения свыше одного года к сумме сформированных кооперативом паевого и резервного фондов и обязательств по привлеченным сбережениям, срок погашения которых наступает более, чем через один год:

$$Сб_{р.\ долг.} = (ПФ + РезФ + Дз.более\ года) / Об.\ более\ года \text{ х } 100\ \%,$$

где $Сб_{р.\ долг.}$ – долгосрочный сберегательный риск; ПФ – паевой фонд; РезФ – резервный фонд; Дз. более года – дебиторская задолженность по предоставленным кооперативом займам со сроком погашения свыше одного года; Об. более года – обязательства по привлеченным сбережениям, срок погашения которых наступает более, чем через один год. Максимальное значение долгосрочного сберегательного риска составляет 120 %.

4. Общий сберегательный риск оценивается в соответствии с финансовым нормативом ФН7 с минимально допустимым значением 70 %.

Разновидностями сберегательного риска являются:

1) сезонный сберегательный риск, когда отток переданных кооперативу сбережений носит сезонный характер (например, отток основной массы переданных кооперативу личных сбережений приходится на сезон летних отпусков);

2) риск потери ресурсов для выплаты дохода за использование личных сбережений».

Следует также отметить, что рассмотренные финансовые и нефинансовые риски характерны для деятельности именно потребительского кредитного кооператива.

Все риски потребительского кредитного кооператива связаны между собой. Операционные риски могут вызывать проблемы с ликвидностью. Рыночный риск отражается на исполнении обязательств перед субъектами сделок, т. е. фактически влияют на кредитные риски. Кредитные риски оказывают влияние на риски ликвидности, т. к. при невыполнении обязательств ссудозаемщиками перед кооперативом у него

может возникать недостаток денежных средств. Таким образом, кредитные кооперативы должны разрабатывать программы собственной безопасности. Положительную роль в этом процессе играет создание требуемого паевого фонда по нормативам и требуемого резервного фонда. Резервный фонд используется для покрытия непредвиденных расходов или убытков кооператива, понесенных в течение финансового года.

Потребительские кредитные кооперативы, являющиеся членами саморегулируемой организации, имеют возможность сокращать часть рисков. Саморегулируемые организации установили в правилах функционирования ограничения по превышению процентной ставки по сбережениям пайщиков в размере не более 1,875 раза от ключевой ставки Банка России. Это ограничение направлено на уменьшение рисков деятельности кооперативов. Следует отметить, что только часть потребительских кредитных кооперативов являются членами саморегулируемых организаций (табл. 1).

Таблица 1

Количество кредитных потребительских кооперативов, членов саморегулируемых организаций

Год	Число кредитных потребительских кооперативов, членов СРО, шт.
2011	1 321
2012	1 448
2013	1 328
2014	1 520
2015	1 625
2016	1 452
2017	1 252
2018	1 028

Источник: [8]

Одним из основных направлений снижения рисков потерь кредитных потребительских кооперативов (далее – КПК) по займам является создание резервов на возможные потери, которые формируются в соответствии с законодательством: по размеру основного долга по ссуде, в который не включается платеж в пользу кооператива, вытекающий из кредитного договора; по величине требований по исчисленным процентным доходам по кредитам, в которые включены проценты за пользование ссудами [1]. Размеры резервов устанавливаются в процентах от величины основного долга (он варьируется от 1,0 % до 100 %) в зависимости от категории качества и подгруппы займов, а также от продолжительности просроченного платежа по займу, согласно требованиям регулятора КПК, Банка России. При создании резервов увеличиваются расходы КПК, но рост данных расходов зависит от рискованной кредитной политики. Если КПК с небольшим размером совокупного капитала не должны проводить такую политику и вкладывать эти средства в менее надежных клиентов.

При проведении обоснованной финансовой политики кредитных кооперативов необходимо следовать определенным правилам:

– определять максимальный размер кредита, который можно выдать члену кооператива;
– использовать систему залогового имущества;
– обеспечивать сбалансированность объемов средств по займам и сбережениям;
– использовать в кредитной программе краткосрочные кредиты;
– ввести постоянный мониторинг рисков кредитных потребительских кооперативов;
– использовать самострахование (в виде резервных фондов) и страхование (страховые компании) [3].

Мониторинг рисков необходим для адекватного функционирования и развития кооперативов [11]. Идентификация рисков кредитных потребительских кооперативов должна учитываться при разработке стратегии и тактики деятельности кооператива, что позволит поддерживать сбалансированное развитие.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 г. № 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-18072009-n-190-fz-o/ (дата обращения: 01.02.2019).
2. Базовый стандарт по управлению рисками кредитных потребительских кооперативов от 17.04.2018 г Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71830590/ (дата обращения: 04.02.2019).
3. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 1120 с.
4. Молохов, А. В. О некоторых рисках в сфере потребительского кредитования / А. В. Молохов, В. В. Порубиновская // Банковское дело. – 2014. – № 1. – С. 85-87.
5. Положение по управлению рисками кредитного потребительского кооператива (граждан) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sro-sodeystvie.ru/info/docum/docum-3448/page-3454 (дата обращения: 07.02.2019).
6. Стандарт № 2 Управления рисками в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах (СКПК) от 24.02.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nprcclad.ru/files/docs/standarts/Standard_2.pdf (дата обращения: 07.02.2019).
7. Саморегулируемая организация кредитных кооперативов «Содействие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sro-sodeystvie.ru (дата обращения: 15.02.2019).
8. Статистика Банка России. Информация о рисках кредитования физических лиц по годам: 2013–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627 (дата обращения: 09.02.2019).
9. Morozko, N. Determinants of the savings market in Russia / N. Morozko, N. Morozko, V. Didenko // Banks and Bank Systems. – 2018. – Vol. 13. – № 1. – Pp. 196-208.
10. Morozko, N. Modeling the Process of Financing Small Organizations / N. Morozko, N. Morozko, V. Didenko // Journal of Reviews on Global Economics. – 2018. – Vol. 7. – Pp. 774-783.
11. Turner, S. Strategies for Enhancing Small Business Owners' Success Rates / S. Turner, A. Endres // International Journal of Applied Management and Technology. – 2017. – Vol. 16. – I. 1. – Pp. 34-49.

References

1. Federal'nyi zakon «O kreditnoi kooperatsii» ot 18.07.2009 g. № 190-FZ (red. ot 03.07.2016 g.) [*Federal Law* «*On Credit Cooperation*» *dated July 18, 2009 № 190-*ФЗ *(as amended on July 03, 2016)*]. Available at: http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-18072009-n-190-fz-o/ (accessed 01.02.2019).
2. Bazovyi standart po upravleniyu riskami kreditnykh potrebitel'skikh kooperativov ot 17.04.2018 g. Banka Rossii [*The basic standard for risk management of consumer credit cooperatives dated April 17, 2018 of the Bank of Russia*]. Available at: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71830590/ (accessed 04.02.2019).
3. Brealey R., Myers S. Printsipy korporativnykh finansov [*Principles of corporate finance*]; per. s angl., 2-e izd., M.: Olymp-Business, 2012, 1120 p.
4. Molokhov A. V., Porubinovskaya V. V. O nekotorykh riskakh v sfere potrebitel`skogo kreditovaniya [*On some risks in the sphere of consumer lending*], Bankovskoe delo, 2014, I. 1, pp. 85-87.
5. Polozheniye po upravleniyu riskami kreditnogo potrebitel'skogo kooperativa (grazhdan) [*Regulation on risk management of credit consumer cooperative (citizens)*]. Available at: http://sro-sodeystvie.ru/info/docum/docum-3448/page-3454 (accessed 07.02.2019).
6. Standart № 2 Upravleniya riskami v sel'skokhozyaistvennykh kreditnykh potrebitel'skikh kooperativakh (SKPK) ot 24.02.2014 g. [*Standard № 2 of Risk Management in Agricultural Credit Consumer Cooperatives (SKPK) dated on February 24, 2014*]. Available at: http://nprcclad.ru/files/docs/standarts/Standard_2.pdf (accessed 07.02.2019).
7. Samoreguliruemaya organizatsiya kreditnykh kooperativov «Sodeistvie» [*Self-regulating organization of credit cooperatives* «*Assistance*»]. Available at: http://sro-sodeystvie.ru (accessed 15.02.2019).
8. Statistika Banka Rossii. Informatsiya o riskakh kreditovaniya fizicheskikh lits po godam: 2013–2015 [*Statistics of the Bank of Russia. Information about the risks of lending to individuals by years: 2013–2015*]. Available at: www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_13.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627 (accessed 09.02.2019).
9. Morozko N., Morozko N., Didenko V. Determinants of the savings market in Russia, Banks and Bank Systems, 2018, Vol. 13, I. 1, pp. 196-208.
10. Morozko N., Morozko N., Didenko V. Modeling the Process of Financing Small Organizations, Journal of Reviews on Global Economics, 2018, Vol. 7, pp. 774-783.
11. Turner S., Endres A. Strategies for Enhancing Small Business Owners' Success Rates, International Journal of Applied Management and Technology, 2017, Vol. 16, I. 1, pp. 34-49.

УДК 336.051 JEL H61, H62 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-143-150

Соломко Мария Николаевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный университет экономики и права», г. Хабаровск
e-mail: *solomko_m_n@mail.ru*

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТОВ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ

Аннотация. *Исследованы проблемы сбалансированности местных бюджетов. Размер дефицита (профицита) бюджета является одной из основных характеристик бюджета, а показатели сбалансированности входят в число индикаторов финансовой устойчивости публично-правовых образований. Обзор различных подходов к определению сбалансированности бюджетов позволил выявить их взаимосвязь, в том числе проявляющуюся в системе индикаторов оценки качества сбалансированности. Проанализирована динамика абсолютных и относительных показателей сбалансированности местных бюджетов, рассмотрена структура источников финансирования их дефицита, сделан вывод о существенной роли мер бюджетного регулирования в поддержании сбалансированности местных бюджетов. Предложены дополнения к существующим подходам к оценке качества сбалансированности бюджетов.*

Ключевые слова: *местный бюджет, дефицит, профицит, сбалансированность, источники финансирования дефицита бюджета, качество сбалансированности бюджета.*

Solomko Mariya
Candidate of Economic Sciences, Khabarovsk State University of Economics and Law, Khabarovsk
e-mail: *solomko_m_n@mail.ru*

BUDGET BALANCE: APPROACHES TO DEFINITION AND ESTIMATION

Abstract. *The challenges of local budgets' balance have been examined. Budget deficit (budget surplus) is one of the main budget characteristics, and indicators of balance are included in the number of the indicators of financial stability of public legal entities. The overview of different approaches to budget balance definition allowed to identify their relationship, including manifested in the system of indicators for assessing the quality of balance. Dynamics of absolute and relative indicators of balance of local budgets has been analyzed, the structure of sources of financing of their deficit has been considered, the conclusion about a significant role of measures of budgetary regulation in maintenance of balance of local budgets has been made. Additions to the existing approaches to assessing the quality of budget balance have been proposed.*

Keywords: *local budget, deficit, budget surplus, budget balance, financial sources of budget deficit, budget balance quality.*

Вопросы сбалансированности бюджетов представляли теоретическую и практическую значимость на всех этапах экономического развития общества. Традиционно сбалансированность рассматривалась как результирующий показатель, характеризующий состояние общественных финансов государства или региона. В зарубежной практике целевые параметры сбалансированности, в том числе показатели структурного баланса и фискального разрыва, принимают за основу при составлении долгосрочных и сверхдолгосрочных бюджетных прогнозов [8].

Актуальным направлением современной российской науки является исследование сбалансированности бюджетов в контексте экономической безопасности систем макро- и мезоуровня [4]. Оценка сбалансированности и в большинстве случаев неразрывно связанных с ней показателей долговой нагрузки составляет основу анализа финансовой устойчивости публично-правовых образований и качества управления общественными финансами. Третье традиционное направление – исследование проблем сбалансированности региональных и местных бюджетов в контексте развития межбюджетных отношений и выработки эффективных механизмов перераспределения финансовых ресурсов.

Разнообразие теоретических и прикладных задач, решение которых предусматривает анализ сбалансированности бюджетов, обусловливает наличие нескольких подходов к определению ее содержания. Их изучению и обобщению, а также анализу проблем сбалансированности бюджетов посвящена данная работа.

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

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

Обзор научных публикаций и изучение норм бюджетного права позволяет сделать вывод о существовании различных подходов к определению сбалансированности бюджета. Например, в своей работе, посвященной вопросам экономической безопасности субъектов Российской Федерации (далее – РФ), Л. Б. Мохнаткина, предлагает рассматривать сбалансированность в широком и в узком смысле слова [4]. Основываясь на разработанном Л. Б. Мохнаткиной подходе, отметим, что в масштабах бюджетной системы можно выделить три «уровня» сбалансированности:

1) макроуровень – сбалансированность консолидированного бюджета государства;

2) мезоуровень – вертикальная сбалансированность (соответствие расходных обязательств каждого уровня публичной власти его бюджетному потенциалу);

3) микроуровень – сбалансированность отдельных бюджетов.

Сбалансированность бюджета также может быть рассмотрена с позиций правового и экономического подхода. Экономический подход раскрыт в большинстве научных публикаций, а также в учебной литературе [2; 6]. Его доминирование в понимании сбалансированности бюджетов дает основание называть его традиционным подходом. Суть его в следующем: сбалансированным считается бюджет, расходы которого равны доходам. Исполнение бюджета с дефицитом либо с профицитом – противоположные варианты. Единого подхода к интерпретации результата исполнения бюджета как индикатора состояния общественных финансов и его влияния на экономику государства (региона) не существует. Так, по мнению ряда исследователей, дефицит может оказывать благоприятное воздействие на социально-экономическое развитие публично-правового образования при условии обеспечения его экономически безопасного уровня и оптимальной структуры источников его финансирования [2]. Согласно противоположному подходу, дефицит является негативным явлением и несет в себе риски снижения финансовой устойчивости публично-правового образования и его экономической безопасности. В соответствии с третьим подходом, дефицит оценивается как нейтральное явление. Сторонники такого подхода исходят из того, что негативные эффекты повышения налоговой нагрузки и осуществления государственных (муниципальных) заимствований для финансирования дополнительных расходов примерно одинаковы [7].

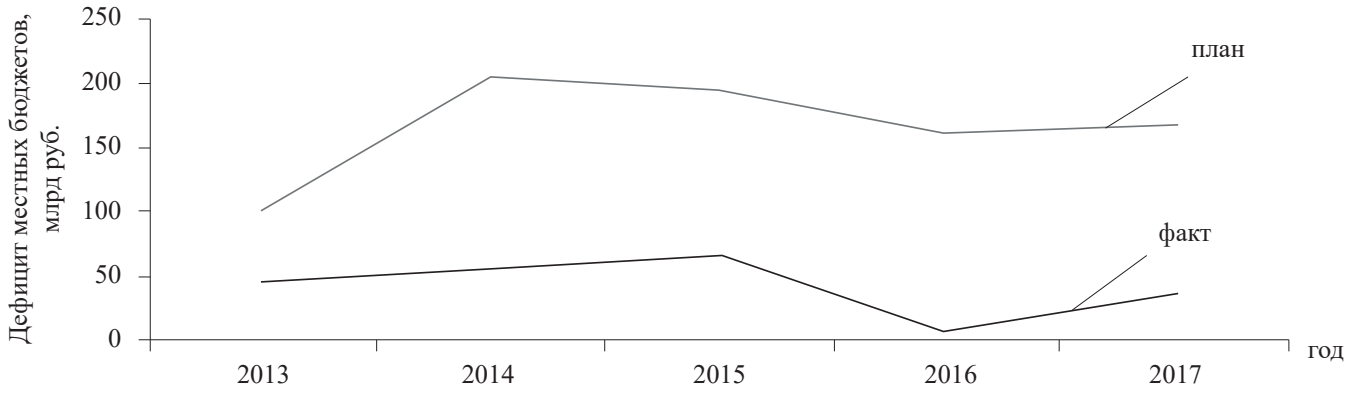
Подход, который мы предлагаем называть правовым, представлен в Бюджетном кодексе РФ [1]. Исходя из содержания одноименного принципа, сбалансированность бюджета не требует арифметического равенства доходов и расходов бюджета. Таким образом, в случае утверждения или исполнения бюджета с дефицитом или профицитом принцип сбалансированности не нарушается. При этом Бюджетным кодексом РФ установлены условия, направленные на обеспечение бюджетной дисциплины и в конечном итоге финансовой устойчивости публично-правовых образований. Первым условием является соблюдение ограничений на размер дефицита бюджета, уровень государственного (муниципального) долга и расходов бюджета на его обслуживание. В совокупности данные ограничения не позволяют субъектам РФ и муниципальным образованиям предусматривать в своих бюджетах обязательства, исполнение которых требует значительно большего объема средств, чем возможно мобилизовать за счет налоговых и неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Наряду с законодательно закрепленными ограничениями, существуют разработанные Министерством финансов РФ рекомендательные предельные значения указанных показателей, соответствующие эффективному управлению долговыми обязательствами. Второе условие заключается в обязанности органов государственной власти и местного самоуправления стремиться к минимизации дефицита бюджета [1]. Его соблюдение требует от публично-правовых образований разработки и реализации мер, направленных на укрепление доходной базы и оптимизацию расходов.

Очевидно, что экономический и правовой подход к определению сбалансированности не исключают, а дополняют друг друга. Эта взаимосвязь нашла отражение в понятии качества сбалансированности. Для его оценки Е. В. Кузнецовой разработана система относительных показателей, расчет которых позволяет определить факторы, обеспечивающие баланс поступлений и выплат из бюджета [3]. В частности, указанная методика предполагает расчет коэффициента общей сбалансированности, базовой сбалансированности и собственной сбалансированности. Первый из указанных показателей иллюстрирует соблюдение принципа сбалансированности бюджета, второй – достаточность доходов бюджета для финансового обеспечения расходных обязательств, третий – уровень финансовой автономии публично-правового образования [3]. Таким образом, понятие общей сбалансированности соответствует правовой трактовке категории, базовой сбалансированности – раскрывает традиционный экономический подход.

Обзор научных публикаций последних лет свидетельствует о том, что проблемы сбалансированности местных бюджетов становятся объектом исследования несколько реже, чем, например, вопросы дефицита и государственного долга субъектов РФ. Вместе с тем от состояния муниципальных финансов зависит качество и доступность общественных благ и инвестиционная привлекательность экономики муниципальных образований. Последний фактор в значительной степени определяет перспективы социально-экономического развития не только локальных территорий, но и регионов страны.

Анализ сбалансированности местных бюджетов проведем, опираясь на статистические данные, размещенные на сайте Федерального казначейства, и материалы Министерства финансов РФ [9; 10].

Как следует из данных, представленных на рисунке 1, в течение 2013-2017 гг. отмечалось снижение суммарного дефицита местных бюджетов [9].



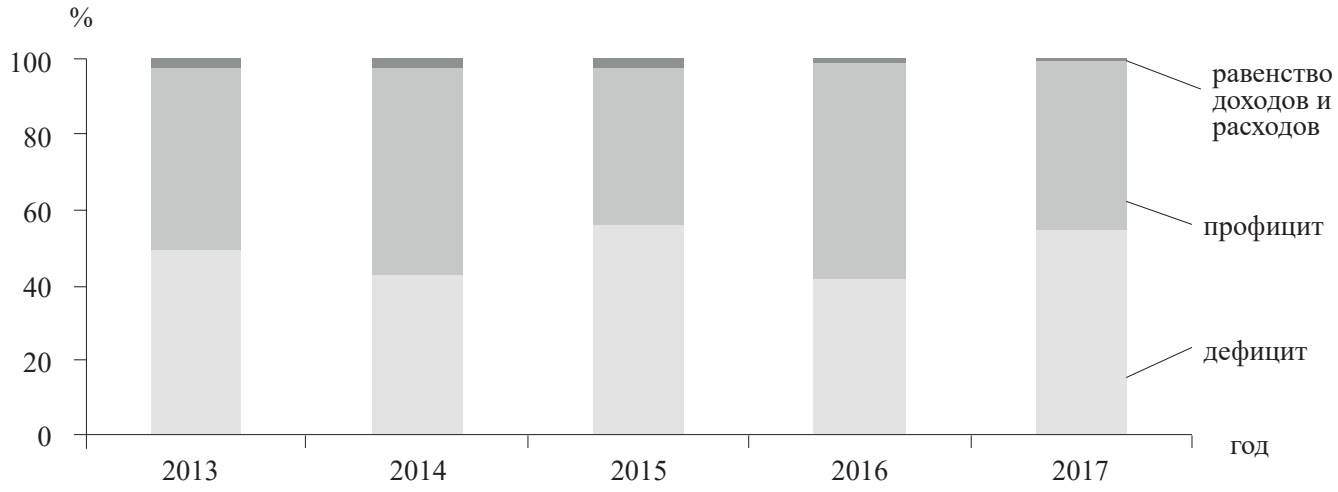
Источник: [9]

Рис. 1. Динамика дефицита местных бюджетов в 2013-2017 гг., млрд руб.

При этом планируемая величина дефицита, напротив, увеличилась на 70 %. Динамика дефицита, как утверждаемого в бюджетах муниципальных образований, так и формируемого по итогам их исполнения, была нестабильной. Очевиден рост разрыва между плановыми показателями дефицита и его фактическими значениями. Например, в 2013 г. дефицит по итогам исполнения местных бюджетов был в 2,3 раза ниже планового значения, в 2016 г. разрыв между показателями превысил 16 раз, в 2017 г. – 4,6 раза. Хотя суммарные значения не позволяют делать глубокие выводы о качестве управления общественными финансами, на основе их анализа могут быть выявлены определенные характерные тенденции. С одной стороны, уменьшение дефицита бюджета в абсолютном исчислении и по отношению к доходам бюджета свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости муниципальных образований. С другой стороны, существенный (а в отдельные годы – многократный) разрыв между отчетными и плановыми показателями трактуется неоднозначно, поскольку он может быть обусловлен различными причинами. В числе таких причин недостаточная реалистичность бюджетного прогнозирования и планирования либо неисполнение части расходов, предусмотренных решением о бюджете. Масштабы отклонений, а также постоянство тенденции дают основания для предположений о типичности ситуации.

Анализ соотношения между муниципальными образованиями, имеющими дефицитные и профицитные бюджеты, приводит к следующим выводам. Данные рисунка 2 опровергают широко распространенное убеждение, что исполнение бюджета с дефицитом является устойчивой для абсолютного большинства муниципальных образований тенденцией.

В то же время в 2013-2017 гг. наблюдается рост числа муниципальных образований, исполняющих бюджеты с превышением расходов над доходами. В 2013 г. 49,7 % муниципальных образований имели дефицитный бюджет, 48,1 % – исполнили бюджет с профицитом, 2,2 % муниципальных образований – с равенством доходов и расходов. В 2017 г. доля дефицитных местных бюджетов увеличилась до 54,1 % от общего числа местных бюджетов.



Источник: [9]

Рис. 2. Структура муниципальных образований по результату исполнения бюджета, %

В рамках анализируемого периода отмечались разнонаправленные тенденции в соотношении между дефицитными и профицитными бюджетами. Так, в 2014 г. удельный вес бюджетов, доходы которых превысили расходы, составил 55,5 %, а в ряде федеральных округов достиг показателя 63 % и более. Мы полагаем, что основной причиной подобных результатов стали изменения в системе разграничения полномочий между субъектами РФ и муниципальными образованиями. В частности, на уровень субъектов РФ были переданы полномочия по финансовому обеспечению программ дошкольного образования. Согласно действующему с 2014 г. порядку, средства на реализацию гарантий прав граждан в области получения бесплатного дошкольного образования передаются в местные бюджеты в форме трансфертов из региональных бюджетов [9]. С одной стороны, финансовое обеспечение указанных услуг не зависит от финансового состояния муниципального образования, а с другой – соответствующие расходы не влияют на сбалансированность местных бюджетов. Можно предположить, что в 2014 г. часть муниципальных образований не внесла значительные коррективы в состав своих расходных обязательств с целью анализа изменившихся условий исполнения бюджета и оценки объема доступных средств для принятия новых обязательств.

На увеличение в 2016 г. числа муниципальных образований, исполняющих бюджет с профицитом, повлиял опережающий рост доходов бюджетов. Положительная динамика налоговых доходов отмечалась в местных бюджетах примерно 2/3 регионов. В условиях отсутствия радикальных изменений в налоговом и бюджетном законодательстве этот рост можно связать с расширением налоговой базы по НДФЛ и увеличением нормативов отчислений от акцизов на нефтепродукты [9].

Анализ показателей сбалансированности местных бюджетов в разрезе видов муниципальных образований показывает, что наибольшим по абсолютной величине дефицитом характеризуются бюджеты городских округов. Например, по данным за 2017 г. совокупный дефицит бюджетов указанных муниципальных образований составил 30,6 млрд руб. [9]. Суммарный результат исполнения бюджетов муниципальных районов в большинстве случаев также отражает превышение расходов над доходами, а бюджетов сельских поселений – противоположную картину.

Подобная ситуация вполне объяснима. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ предельно допустимый размер дефицита рассчитывается по формуле, в основе которой лежит объем налоговых и неналоговых доходов. Исходя из разграничения налоговых доходов между местными бюджетами и неравномерности размещения налоговой базы, преобладающая часть поступлений от указанных источников концентрируется в бюджетах городских округов. Заметно меньшая их доля поступает в бюджеты муниципальных районов. Кроме того, экономический и бюджетный потенциал большинства городских округов дает их органам местного самоуправления достаточные возможности по исполнению долговых обязательств без высоких рисков утраты финансовой устойчивости.

Анализ распределения долговой нагрузки между муниципальными образованиями также подтверждает сделанный вывод. По данным за 2017 г. более 85 % совокупного муниципального долга было представлено долговыми обязательствами городских округов. Часть поселений (в особенности, сельские поселения) не имеет муниципального долга, поскольку не привлекает заемные средства. Например, в 2017 г. сельские поселения только половины субъектов РФ получали кредиты в целях финансирования дефицита бюджета либо рефинансирования ранее возникших обязательств. При этом только в шести субъектах РФ сельские поселения привлекали кредиты кредитных организаций. В бюджетах сельских поселений десяти регионов предусматривались средства на погашение банковских кредитов, полученных в предыдущие периоды.

Как было указано выше, основные источники финансирования дефицита бюджетов городских округов связаны с привлечением заемных средств – главным образом, в форме кредитов кредитных организаций. Например, согласно сводной отчетности за 2017 г. чистое привлечение кредитов кредитных организаций превысило 11,5 млрд руб., при том, что совокупная величина источников внутреннего финансирования дефицита бюджета составила около 20 млрд руб. [10]. Заметно меньшее значение в формировании источников финансирования дефицита имеют бюджетные кредиты. На современном этапе наряду с кредитами из бюджетов субъектов РФ муниципальные образования имеют возможность получать краткосрочные кредиты на поддержку ликвидности за счет остатков на счете по учету средств федерального бюджета.

Размещение облигационных займов как вариант привлечения средств не получило широкого распространения среди муниципальных образований. В последние годы муниципальные займы были выпущены Волгоградом, Нижним Новгородом, Омском, Томском и Новосибирском [10].

Для бюджетов муниципальных районов средства от привлечения банковских кредитов также являются первым по значимости источником финансирования дефицита бюджета. Например, в 2017 году муниципальные районы получили кредиты кредитных организаций на сумму порядка 17,9 млрд. рублей, а погашение кредитов прошлых лет составило 17,5 млрд. рублей. Для сравнения: объем выплат в исполнение долговых обязательств по бюджетным кредитам превысил привлечение на 485 млн. рублей [10].

Таким образом, состав и структура источников финансирования дефицита местных бюджетов, с одной стороны, имеет общие черты для муниципальных образований различных видов. С другой стороны, источники финансирования дефицита бюджетов городских округов характеризуются большей диверсификацией, и отражает их вовлеченность в процессы рыночного перераспределения финансовых ресурсов.

Используя методический подход, предложенный Е. В. Кузнецовой и дополненный Т. А. Найденовой, сделаем общие выводы о качестве сбалансированности местных бюджетов РФ [3; 5]. На протяжении анализируемого периода значение коэффициента общей сбалансированности составляло 1, что свидетельствует о соблюдении муниципальными образованиями норм бюджетного законодательства. Значение коэффициента базовой сбалансированности находилось в диапазоне от 0,982 (минимум, 2015 г.) до 0,997 (максимум, 2016 г.). Иными словами, исполнение расходов местных бюджетов не менее чем на 98 % обеспечивалось доходами, а источники финансирования дефицита бюджета играли весьма скромную роль в формировании финансовой основы местного самоуправления.

Опираясь на методику Т. А. Найденовой, при расчете показателя собственной сбалансированности мы скорректировали объем расходов на сумму средств, переданных в местные бюджеты на исполнение делегируемых государственных полномочий [5]. Ввиду невозможности сбора подробных статистических данных, иллюстрирующих процент исполнение данных расходов, было принято допущение о приблизительном равенстве субвенций и величины расходов на исполнение переданных государственных полномочий.

Значения показателя собственной сбалансированности были значительно ниже, что объясняется зависимостью местных бюджетов от безвозмездных поступлений из региональных бюджетов. За рассматриваемый период значение коэффициента возросло с 0,530 до 0,548. Максимум (0,563) был зафиксирован в 2016 г. Положительной динамике показателя способствовал рост налоговых и неналоговых доходов бюджетов. Строго говоря, уровень собственной сбалансированности (и одновременно – финансовой автономии муниципальных образований) еще ниже, поскольку часть налоговых доходов местных бюджетов составляют поступления по дополнительному нормативу отчислений от НДФЛ, устанавливаемому в качестве полной либо частичной замены дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

Из изложенного выше следует вывод, что сбалансированность бюджетов многих муниципальных образований поддерживается благодаря использованию мер бюджетного регулирования. Анализ подобной ситуации с позиции бюджетных рисков приводит к неоднозначным выводам. С одной стороны, результаты различных исследований показывают, что бюджеты публично-правовых образований, зависимые от безвозмездных поступлений, как правило, менее чувствительны к колебаниям экономической конъюнктуры. В условиях экономического спада их показатели ухудшаются в заметно меньшей степени по сравнению с параметрами бюджетов публично-правовых образований, характеризуемых относительно высоким уровнем финансовой независимости. С другой стороны, для большинства муниципальных образований существует риск ухудшения условий исполнения бюджетов в случае пересмотра механизма бюджетного регулирования. Кроме того, в условиях ограниченности средств, многие субъекты РФ предоставляют в местные бюджеты межбюджетные трансферты на финансовое обеспечение, главным образом, первоочередных расходов. Меньшая сумма направляется на развитие и укрепление экономического потенциала локальных территорий.

Не во всех случаях равенство доходов и расходов, а также близкое к единице значение показателя собственной сбалансированности является достаточным подтверждением высокого качества сбалансированности. В определении качества сбалансированности значение имеет не только объем и структура доходов, но и показатели расходов бюджета. В ходе анализа было выявлено, что планируемый размер дефицита ежегодно значительно превышает его величину по итогам исполнения бюджета. Это может объясняться не только эффективностью мер, направленных на экономию бюджетных средств за счет применения процедур муниципальных закупок, но и неверной оценкой перспектив экономического развития публично-правового образования, недостаточно высоким качеством бюджетного планирования, невыполнением планов-графиков работ по строительству и реконструкции объектов, несвоевременным заключением муниципальных контрактов на поставку товаров для муниципальных нужд.

Часть публично-правовых образований планирует бюджет с минимальным дефицитом ввиду объективных сложностей по привлечению источников его финансирования. В таких условиях единственным способом обеспечения сбалансированности бюджета является сокращение его расходов. Следствием подобной бюджетной политики является то, что муниципальные образования предусматривают средства на решение только части вопросов местного значения, прежде всего первоочередной значимости. Это приводит к снижению качества общественных услуг, предоставляемых органами местного самоуправления, ухудшению состояния муниципальной инфраструктуры и углублению территориальных диспропорций.

Исходя из изложенного, анализ качества сбалансированности предлагается дополнить двумя пунктами:

– оценка доли расходов, не исполненных по субъективным причинам;

– оценка числа вопросов местного значения, на финансовое обеспечение которых были предусмотрены и выделены бюджетные средства.

В целях проведения комплексного анализа необходимо рассматривать не только число вопросов местного значения, на решение которых были предусмотрены средства бюджета, но и оценивать достаточность суммы средств. Подобный анализ является весьма трудоемким, в том числе ввиду отсутствия и невозможности выработки единых нормативов финансовых затрат на решение тех или иных задач. Косвенная оценка может быть дана с помощью следующих способов:

– сопоставление расходов данного муниципального образования с аналогичными публично-правовыми образованиями;

– анализ эффективности расходов (исходим из допущения, что, если расходы обеспечивают достаточно высокий социально-экономический эффект, они являются достаточными).

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. В современной науке существуют различные подходы к определению сбалансированности бюджетов и ее оценке, причем как с количественной, так и с качественной точки зрения. Исследование показало, что юридический подход отражает соблюдение публично-правовыми образованиями установленных законодательством ограничений на размер дефицита бюджета, а экономический – в большей степени характеризует финансовую самостоятельность и устойчивость публично-правовых образований, и качество управления общественными финансами.

2. Анализ позволил выявить неоднозначные тенденции в динамике показателей сбалансированности местных бюджетов. С одной стороны, на несколько процентных пунктов возросло число муниципальных образований, исполняющих бюджет с дефицитом, с другой стороны – снизился совокупный объем дефицита местных бюджетов. Качество сбалансированности местных бюджетов может быть оценено как удовлетворительное, поскольку значительный вклад в обеспечение баланса расходов и доходов вносят выравнивающие межбюджетные трансферты из региональных бюджетов.

3. В целях совершенствования подходов к оценке сбалансированности предложено дополнить расчет коэффициентов сбалансированности анализом исполнения расходов. Это позволит глубже разобраться в причинах исполнения бюджета с дефицитом или профицитом, определить, за счет каких мер обеспечивается сбалансированность, сформулировать выводы и последствиях их применения для экономики и общественных финансов публично-правового образования.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 30.01.2019).
2. Карепина, О. И. Обеспечение сбалансированности региональных бюджетов в контексте сокращения финансовой асимметрии в условиях финансовой нестабильности / О. И. Карепина, О. А. Короченцева // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – № 9. – С. 113-128.
3. Кузнецова, Е. В. Оценка качества сбалансированности бюджетов субъектов РФ // Финансы. – 2011. – № 2. – С. 15-19.
4. Мохнаткина, Л. Б. Сбалансированность бюджета и государственный долг как индикаторы финансово-бюджетной безопасности региона // Финансовый журнал. – 2018. – № 2. – С. 106-119.
5. Найденова, Т. А. Анализ качества сбалансированности бюджетов северных территорий // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 5-2. – С. 95-99.
6. Приходченко, О. С. Методические подходы к оценке сбалансированности местных бюджетов / О. С. Приходченко, Е. С. Беляева // Известия Юго-Западного государственного университета. Экономика. Социология. Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 4 (25). – С. 228-234.
7. Сигов, В. О. К вопросу о влиянии теорий и концепций государственного долга на содержание долговой политики российских субнациональных образований / В. О. Сигов, С. Н. Солдаткин // Современные проблемы и перспективы развития финансовой и кредитной сфер экономики России XXI века. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2018. – С. 120–126.
8. Шахова, Г. Я. Современные тенденции в методологии бюджетного прогнозирования // Финансовый журнал. – 2013. – № 4. – С. 61-70.
9. Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2017 год [Электронный ресурс] // Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/# (дата обращения: 30.01.2019).
10. Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс] // Федеральное казначейство. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/974/ (дата обращения: 30.01.2019).

References

1. Byudzhetnyi kodeks Rossiiskoi Federatsii ot 31.07.1998 g. № 145-FZ (red. ot 27.12.2018 g.) [*Budgetary Code of the Russian Federation, adopted on July 31, 1998 № 145-FZ (as amended on December 27, 2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya system «Konsul'tantPlyus» http://www.consultant.ru/cons/ (accessed: 30.01.2019).
2. Karepina O. I., Korochentseva O. A. Obespechenie sbalansirovannosti regional'nykh byudzhetov v kontekste sokrashheniya finansovoi asimmetrii v usloviyakh finansovoi nestabil'nosti [*Regional budget support in the context of financial asymmetry reduction in the conditions of financial instability*], Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika [*Regional Economics: Theory and Practice*], 2016, I. 9, pp. 113-128.
3. Kuznetsova E. V. Otsenka kachestva sbalansirovannosti byudzhetov sub''ektov RF [*Assessing the budget balance quality of the subjects of the Russian Federation*], Finansy [*Finances*], 2011, I. 2, pp. 15-19.

4. Mokhnatkina L. B. Sbalansirovannost' byudzheta i gosudarstvennyi dolg kak indikatory finansovo-byudzhetnoi bezopasnosti regiona [*Budget balance and governmental debt as indicators of region's financial and budgetary security*], Finansovy'i zhurnal [*Financial Journal*], 2018, I. 2, pp. 106-119.
5. Naidenova T. A. Analiz kachestva sbalansirovannosti byudzhetov severnykh territorij [*Analysis of the budget balance quality of the Northern Territories*], Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk [*Actual problems of humanities and natural sciences*], 2016, I. 5-2, pp. 95-99.
6. Prikhodchenko O. S., Belyaeva E. S. Metodicheskie podkhody k otsenke sbalansirovannosti mestnykh byudzhetov [*Methodological approaches to assessing the balance of local budgets*], Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment [*News of the South-West State University. Economics. Sociology Management*], 2017, Vol. 7, I. 4 (25), pp. 228-234.
7. Sigov V. O., Soldatkin S. N. K voprosu o vliyanii teorii i kontseptsii gosudarstvennogo dolga na soderzhanie dolgovoi politiki rossiiskikh subnatsional'nykh obrazovanii [*To the issue of influence of governmental debt theories and concepts on content of debt policy of the Russian sub-national entities*], Sovremennye problemy i perspektivy razvitiya finansovoi i kreditnoi sfer ekonomiki Rossii XXI veka [*Contemporary challenges and prospects for development of financial and credit spheres of economy of the Russian Federation in XXI century*], Khabarovsk: RITs KhGUEP, 2018, pp. 120-126.
8. Shakhova G. Ya. Sovremennye tendentsii v metodologii byudzhetnogo prognozirovaniya [*Modern trends in the methodology of budget forecasting*], Finansovyi zhurnal [*Financial journal*], 2013, I. 4, pp. 61-70.
9. Informatsiya o rezul'tatakh provedeniya monitoringa ispolneniya mestnykh byudzhetov i mezhbyudzhetnykh otnoshenii v sub''ektakh Rossiiskoi Federatsii na regional'nom i munitsipal'nom urovnyakh za 2017 god [*Information on the results of monitoring the implementation of local budgets and inter-budgetary relations in the subjects of the Russian Federation at the regional and municipal levels for 2017 year*], Ministerstvo Finansov Rossiiskoi Federatsii [*Ministry of Finance of the Russian Federation*]. Available at: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/regions/monitoring_results/Monitoring_local/results/# (accessed 30.01.2019).
10. Konsolidirovannye byudzhety sub''ektov Rossiiskoi Federatsii i byudzhetov gosudarstvennykh vnebyudzhetnykh fondov [*Consolidated budgets of subjects of the Russian Federation and budgets of state extra-budgetary funds*], Federal'noe Kaznacheistvo [*Federal Treasury*]. Available at: http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannye-byudzhety-subektov/974/ (accessed 30.01.2019).

УДК 336.647.2 JEL Z23 DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-151-157

Хомушку Василий Каажайович
Председатель Счетной палаты
Республики Тыва, г. Кызыл
e-mail: *homushku@mail.ru*

ВНЕШНИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ

Аннотация. *Рассмотрен генезис сущности и основ нормативно-правового регулирования финансового контроля в России с момента проведения рыночных реформ 1990-х гг. и по настоящее время. Представлены актуальная нормативно-правовая база и общая характеристика системы внешнего государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации. Рассмотрены основные положения федерального закона от 07.02.2011 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации и муниципальных образований». Раскрыты основные задачи, сохраняющиеся на современном этапе развития системы государственного финансового контроля в Российской Федерации.*

Ключевые слова: *внешний государственный контроль, муниципальный финансовый контроль, контрольно-счетный орган, задачи государственного финансового контроля, объекты государственного финансового контроля.*

Khomushku Vasilii
Chairman of the accounts chamber
of the Republic of Tuva, Kyzyl
e-mail: *homushku@mail.ru*

EXTERNAL FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION: THE ESSENCE AND LEGAL FRAMEWORK

Abstract. *The genesis of the essence and foundations of the legal regulation of financial control in Russia since the market reforms of the 1990s and to the present time has been considered. The current regulatory framework and general characteristics of the system of external state and municipal financial control in the Russian Federation have been introduced. The main provisions of the Federal law dated 7 February 2011 No 6-FZ «On general principles of organization and activity of control and accounting bodies of the Russian Federation and municipalities» have been considered. The main tasks, remaining at the present stage of development of the system of state financial control in the Russian Federation have been disclosed.*

Keywords: *external state control, municipal financial control, control and accounting body, tasks of state financial control, objects of state financial control.*

В России в 1990-х гг., в ходе глобальных политических, экономических и социальных преобразований, реализуемых законодательными и исполнительными органами власти периода активной экономической перестройки, были начаты масштабные структурные реформы, затрагивающие все области государственного устройства. Планово-директивный экономический механизм и общегосударственную собственность сменил многоукладный рыночный, базирующийся на государственной, муниципальной, коллективной и частной собственности. Созданные принципиально новые рыночные регуляторы различных областей и сфер способствовали институционализации, проникли во все звенья экономики России. Зарождались первые отечественные товарно-сырьевые биржи, фондовый рынок, рынок капиталов. В этих условиях параллельно проходило становление двух видов финансового контроля и соответствующих ответственных органов: государственных и негосударственных. Государственный финансовый контроль в свою очередь также следует различать. По определению В. А. Двуреченских, «…внешний контроль осуществляется органом, не связанным с объектом контроля отношениями власти и подчинения, тогда как внутренний контроль осуществляется в рамках отношений между вышестоящими органами и нижестоящими» [1, с. 21].

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

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

Важным условием созидания сильного и благополучного государства является наличие системы контроля за исполнением бюджетов всех уровней и эффективным использованием государственного и муниципального имущества. По сути своей контроль – процесс, обеспечивающий достижение системой поставленных целей.

Контроль является одним из важнейших функций управления, осуществляемого на федеральном, региональном или муниципальном уровнях, и представляет собой систему наблюдения и проверки соответствия управляющим субъектом процесса функционирования управляемого объекта принятым управленческим решениям. Таким образом оценивается качество различных управленческих воздействий на управляемый объект. Система контроля – совокупность правового, организационного и методологического характера (см. рис. 1). Государство посредством органов финансового контроля осуществляет надзор за соблюдением нормативных актов участниками бюджетного процесса и целевым расходованием денежных средств в объемах, предусмотренных бюджетно-налоговой системой. Контроль за целевым, своевременным и рациональным использованием финансовых ресурсов государства – приоритетная задача в деятельности органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации (далее – РФ) [10].

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Система сфер, звеньев и субъектов финансового контроля в Российской Федерации

В процессе трансформации законодательства РФ принят ряд основополагающих документов жизнедеятельности страны, в том числе Налоговый кодекс РФ, который установил систему налогов и сборов, общие принципы налогообложения и уплаты сборов (часть I; от 31.07.1998 г., № 146-ФЗ) , а также конкретные взимаемые налоги и сборы, и ряд специальных налоговых режимов (часть II, от 05.08.2000 г., № 117-ФЗ); Бюджетный кодекс РФ (от 31.07.1998 г., № 145-ФЗ) [2; 4], который определил общие принципы бюджетного законодательства РФ, принципы организации и функционирования бюджетной системы, а также правовое положение субъектов бюджетных правоотношений и в целом определил основы бюджетного процесса. В условиях реализуемой жесткой бюджетно-налоговой политики с соответствующими ограничениями проводилось внедрение инструментария среднесрочного планирования с применением механизма распределения имеющихся ресурсов «сверху-вниз», осуществлялась передача Федеральному казначейству функций обслуживания процесса исполнения федерального бюджета, с учетом этого ведомства формировалась и система государственного финансового контроля РФ (ст. 153, ч. 2 ст. 157 Кодекса) [4].

В соответствии с Конституцией РФ, федеральным законом от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» (отмененная редакция федерального закона от 11.01.1995 г. № 4-ФЗ) была образована Счетная палата РФ [1; 5]. Этим законом закреплены правовые основы осуществления парламентского контроля через создание постоянного профильного высшего государственного органа – Счетной палаты РФ, на которую возлагались полномочия по проведению внешнего государственного аудита и контроля. Парламентский характер проявляется в предоставлении всех материалов Счетной палатой в Государственную Думу РФ и Совет Федерации Федерального Собрания РФ, а также в подотчетности главного органа государственного контроля нижней палате парламента. Основной целью создания Счетной палаты РФ была реализация конституционного права граждан нашей страны в участии в процессе управления государством при помощи проведения непрерывного внешнего государственного контроля, материалы которого предоставлялись в виде ведомственных аналитических отчетов в Федеральное Собрание РФ [11].

Кроме того, рассматриваемый федеральный закон регулирует отношения, возникающие в процессе осуществления Счетной палатой внешнего государственного аудита (контроля), определяет ее статус, принципы, задачи, состав, функции, полномочия, методы осуществления деятельности и так далее, используя принципы и стандарты, установленные Международной организацией высших органов финансового контроля (англ. International Organisation of Supreme Audit Institutions, INTOSAI). В данном законе используются такие понятия, как: внешний государственный аудит (контроль); внешний государственный финансовый аудит (контроль); внешний государственный финансовый контроль; просто «аудит»; аудит (контроль). Важно отметить, что два понятия «контроль» и «аудит» трактуются как равнозначные. Категория «контроль» семантически входит и является элементом более общей категории «управление». Управление в свою очередь является одним из видов реализации государственной власти. Категория «финансовый» в данном контексте, необходимо подчеркнуть, относится не только к бюджетным деньгам и внебюджетным фондам, но и к государственному имуществу, кредитным ресурсам, заемным средствам, иным обязательствам [12].

Процесс нормативно-правового регулирования процесса организации и определения принципов работы контрольно-счетных органов (далее – КСО) регионального уровня РФ базируется прежде всего на отечественной Конституции, а также на федеральном законе от 06.10.1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» [6].

Принятие федерального закона от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (отмененная редакция закона РФ от 06.07.1991 г. № 1550-1 «О местном самоуправлении в Российской Федерации») [7] способствовало процессу реформирования исполнительных органов местного самоуправления, формированию и развитию законодательных основ, на которых базируется организация и деятельность контрольно-счетных органов на уровне муниципальных образований [13].

Совершенствование основ деятельности контрольно-счетных органов на региональном и муниципальном уровне было обеспечено разработкой и принятием федерального закона от 07.02.2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований» [8]. Ниже приведем наиболее важные позиции [14].

Во-первых, этим законом закреплен юридический статус контрольно-счетных органов. Во-вторых, установлено, что контрольно-счетные органы – постоянно действующие органы (то есть приостановка их деятельности исключена законодательно), характеризуются организационным и функциональным суверенитетом, осуществляют свою деятельность независимо от других государственных органов власти. Одновременно, они подотчетны соответствующим законодательным и представительным органам государственной власти субъекта РФ или представительным органам муниципального образования. В-третьих, закреплен очень важный принцип – непротиворечия новых федеральных законов и любых других разрабатываемых и принимаемых нормативно-правовых актов РФ, а также региональных и муниципальных законодательных актов в сфере работы контрольно-счетных органов Бюджетному кодексу РФ и анализируемому федеральному закону (табл. 1).

Таблица 1

Субъекты и объекты внешнего государственного финансового контроля в Российской Федерации

Субъект финансового контроля			Объект финансового контроля
Контролирующий орган	**Подотчетность контролирующего органа**	**Правовые основания для контроля**	
Счетная палата Российской Федерации	Государственная Дума и Совет Федерации Федерального собрания Российской Федерации, Президент Российской Федерации	Конституция РФ, федеральный закон от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ, Бюджетный кодекс, другие федеральные законы, международные договора РФ , и т. д.	Государственных федеральных органов, государственных органов субъектов РФ и местного самоуправления, государственных внебюджетных фондов, Центрального банка РФ и т. д. (ст. 15 Федерального закона от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ)
Контрольно-счетный орган субъекта Российской Федерации	Законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта Российской Федерации	Конституция РФ, федеральные законы: от 06.10.1999 № 184-ФЗ, от 07.02.2011 № 6-ФЗ, Бюджетный кодекс, Другие федеральные законы и т. д.	Органов государственной власти и государственных органов субъекта РФ, органов территориальных государственных внебюджетных фондов, государственных учреждений и унитарных предприятий субъекта РФ и т. д. (ч. 4. ст. 5 Федерального закона от 07.02.2011 г. № 6-ФЗ)
Контрольно-счетный орган муниципального образования	Представительный орган муниципального образования	Конституция РФ, федеральные законы: от 06.10.2003 № 131-ФЗ, от 07.02.2011 № 6-ФЗ, Бюджетный кодекс, другие федеральные законы и т. д.	Органов государственной власти местного самоуправления и муниципальных органов, территориальных государственных внебюджетных фондов, муниципальных, унитарных предприятий муниципального образования и т. д. (ч. 4. ст. 5 Федерального закона от 07.02.2011 г. № 6-ФЗ)

Источники: [1-5; 6-9]

В-четвертых, важно отметить, что в соответствии с ч. 12 статьи 3 закона (в редакции федерального закона от 27.12.2018 г. № 566-ФЗ) [9], представительные органы муниципальных образований имеют возможность заключения соглашений с региональными контрольно-счетными органами по поводу передачи им полномочий для осуществления процедуры внешнего финансового контроля на муниципальном уровне, представленном в нормативно-правовой базе регионов РФ. Это важное положение было закреплено в связи с тем, что малочисленные муниципальные образования не в состоянии обеспечить надлежащее исполнение федерального законодательства, а значит и надлежащее функционирование муниципальных контрольно-счетных органов, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями [15].

В-пятых, зафиксированы основы и принципы взаимодействия контрольно-счетных органов на региональном и муниципальном уровне, отмечается необходимость тесного сотрудничества как между этими двумя уровнями, так и между этими двумя уровнями и органом федерального уровня – Счетной палатой РФ, а также с другими организациями и ведомствами. К последним следует отнести Центральный банк РФ, налоговые органы на разных уровнях бюджетно-налоговой системы, единую федеральную систему органов прокуратуры, правоохранительные структуры, а также иные контрольно-надзорные органы РФ. При этом устанавливается иерархия: Счетная палата РФ вправе организовывать и осуществлять проверки совместно с региональными и муниципальными контрольно-счетными органами, а они в свою очередь, при возникновении соответствующей потребности региональные контрольно-счетные органы могут объединять совокупный аналитический

и контрольный потенциал и осуществлять контрольные и экспертно-аналитические мероприятия совместно с контрольно-счетными органами муниципальных образований. По взаимодействию с правоохранительными органами в последней редакции закона (в ред. федерального закона от 27.12.2018 г. № 566-ФЗ) уточняется, что правоохранительные органы обязаны предоставлять контрольно-счетному органу информацию о ходе рассмотрения и принятых решениях по переданным контрольно-счетным органом материалам [9]. Кроме этого, этим законом установлены принципы деятельности, состав, структура, требования к кандидатурам на замещение должностей контрольно-счетных органов, основные полномочия и так далее [16].

Организация и осуществление государственного финансового контроля является одним из направлений защиты государственных интересов в области экономической безопасности страны в современных условиях. Объектом финансового контроля выступают финансовая и связанная с ней хозяйственная деятельность в области накопления, распределения и эффективного использования финансовых и материальных средств контролируемых субъектов народного хозяйства всех уровней.

Основными задачами системы государственного финансового контроля РФ необходимо выделить следующие:

– проведение организационных и ревизионных мероприятий системой контрольных органов, направленное на своевременное исполнение доходных и расходных обязательств по статьям федерального бюджета РФ и бюджетов федеральных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда РФ; Фонда социального страхования РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования) в части объемов, сохранения структуры и поддержания целевого назначения финансовых ресурсов;

– разработка показателей эффективности деятельности и индикаторов целесообразности осуществляемых расходов государственных финансовых ресурсов, а также управления объектами в федеральной собственности;

– проведение оценочных процедур и разработка соответствующих показателей в части обоснованности объемов статей по доходам и расходам как федерального бюджета, так и бюджетов федеральных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда РФ; Фонда социального страхования РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования);

– аналитическая деятельность по выявлению отклонений от плановых индикаторов по федеральному бюджету и бюджетам федеральных внебюджетных фондов, а также разработка предложений, направленных на проработку выявленных отклонений и нарушений, и в целом – совершенствование бюджетного процесса на всех уровнях бюджетно-налоговой системы РФ;

– контрольные процедуры по обеспечению легитимности и своевременности перемещения финансовых ресурсов федерального бюджета, а также федеральных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда РФ; Фонда социального страхования РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования);

– поддержание своевременного характера поступлений в доходную часть федерального бюджета налоговой, таможенной и иной финансовой составляющей, способствующей аккумуляции финансовых ресурсов в доходной части бюджета страны;

– оценивание эффекта работы государственных органов исполнительной власти (министерств и ведомств) в части поступления и расходования финансовых ресурсов федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов (Пенсионного фонда РФ; Фонда социального страхования РФ и Федерального фонда обязательного медицинского страхования);

– совершенствование и контролирование сферы ведения бухгалтерского учета и подготовки государственными органами и хозяйствующими субъектами необходимой отчетности;

– развитие правосознания граждан и укрепление бюджетной и налоговой составляющей финансовой дисциплины физических и юридических лиц и многие другие вопросы.

Государство посредством органов финансового контроля осуществляет надзор за соблюдением нормативных актов участниками бюджетного процесса и целевым расходованием денежных средств в объемах, предусмотренных бюджетами, поскольку контрольная деятельность и рациональное использование финансовых ресурсов государства – одна из важнейших задач в деятельности органов исполнительной и законодательной власти любой страны. Решением перечисленных задач финансового контроля отслеживается весь процесс движения финансовых ресурсов – от стадии их формирования до получения финансовых результатов, которые направлены, прежде всего, на предупреждение правонарушений в финансовой сфере, а также на их выявление и пресечение.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ)) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. 27.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 17.01.2019).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018 г.; с изм. и доп., вступ. в силу с 25.01.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 27.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
5. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ (ред. от 07.02.2017 г.; с изм. и доп., вступ. в силу с 28.06.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 17.01.2019).
6. Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» от 06.10.1999 г. № 184-ФЗ (ред. от 06.02.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 17.01.2019).
7. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 06.02.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
8. Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» от 07.02.2011 г. № 6-ФЗ (ред. от 27.12.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
9. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 3 и 16 Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» от 27.12.2018 г. № 566-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» http://consultantplus.ru/com (дата обращения: 17.01.2019).
10. Быстряков, А. Я. Государственный финансовый контроль: учебно-методический комплекс. – М.: РУДН, 2011. – 271 с.
11. Голованов, Е. Б. [и др.]. Роль и значение экологической нагрузки в системе региональной экономической безопасности / Е. Б. Голованов, Л. М. Михалина, К. В. Екимова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. – Т. 12. – № 4. – С. 14-25.
12. Гордиенко, М. С. Анализ плановых документов бюджетной политики Российской Федерации // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2013. – Т. 6. – № 5. – С. 129-143.
13. Двуреченских, В. А. Национальный контроль / В. А. Двуреченских. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль». – 2008. – 21 с.
14. Екимова, К. В. Манипуляции на фондовом рынке: сущность, виды, модели идентификации. Западный опыт / К. В. Екимова, В. А. Крылов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 6 (83). – С. 757-760.
15. Пятанова, В. И. Развитие инструментария финансового менеджмента в российских университетах / В. И. Пятанова, Н. Н. Шаш // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2018. – № 3 (99). – С. 123-131.
16. Шувалова, Е. Б. Налоговая льгота как инструмент повышения качества государственного регулирования финансовых процессов / Е. Б. Шувалова, М. С. Гордиенко // Инновационное развитие экономики. – 2018. – № 1 (43). – С. 271-280.
17. Shuvalova, E. B. [et al.]. Monitoring of the quality of financial managements in the public sector of the Russian Federation / E. B. Shuvalova, A. V. Shishkin, K. V. Ekimova, M. S. Gordienko // SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts. – 2017. – № 1-3. – Pp. 479-485.

References

1. Konstitutsiya Rossiiskoi Federatsii (prinyata vsenarodnym golosovaniem 12.12.1993 g.; s uchetom popravok, vnesennykh Zakonami RF o popravkakh k Konstitutsii RF ot 30.12.2008 g. № 6-FKZ, ot 30.12.2008 № 7-FKZ, ot 05.02.2014 g. № 2-FKZ, ot 21.07.2014 g. № 11-FKZ) [*Constitution of the Russian Federation (adopted by nationwide vote on December 12, 1993 (with amendments introduced by the RF laws on amendments to the RF Constitution of December 30, 2008 № 6-FKZ, on December 30, 2008 № 7-FKZ, on February 02, 2014 № 2-FKZ, dated July 21, 2014 № 11-FKZ))*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).

2. Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii. Chast' pervaya ot 31.07.1998 g. № 146-FZ (red. 27.12.2018 g.) [*Tax Code of the Russian Federation. Part One on July 31, 1998 № 146-FZ (ed. December 27, 188)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
3. Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 g. № 117-FZ (red. ot 25.12.2018 g.; s izm. i dop., vstup. v silu s 25.01.2019 g.) [*Tax Code of the Russian Federation (Part Two) on August 05, 2000 № 117-FZ (as amended on December 12, 2018; as amended and added, entered into force on January 25, 2019)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
4. Byudzhetnyi kodeks Rossiiskoi Federatsii ot 31.07.1998 g. № 145-FZ (red. ot 27.12.2018 g.) [*Budgetary Code of the Russian Federation on July 31, 1998 № 145-FZ (as amended on December 27, 2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
5. Federal'nyi zakon «O Schetnoi palate Rossiiskoi Federatsii» ot 05.04.2013 g. № 41-FZ (red. ot 07.02.2017) (s izm. i dop., vstup. v silu s 28.06.2017) [*Federal Law «On the Accounts Chamber of the Russian Federation» on April 05, 2013 № 41-FZ (as amended on February 07, 2017) (as amended and added, entered into force on June 28, 2017)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
6. Federal'nyi zakon «Ob obshchikh printsipakh organizatsii zakonodatel'nykh (predstavitel'nykh) i ispolnitel'nykh organov gosudarstvennoi vlasti sub''ektov Rossiiskoi Federatsii» ot 06.10.1999 g. № 184-FZ (red. ot 06.02.2019 g.) [*Federal Law «On the general principles of organization of legislative (representative) and executive bodies of state power of the subjects of the Russian Federation» on October 06, 1999 № 184-ФЗ (as amended on February 06, 2019)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
7. Federal'nyi zakon «Ob obshchikh printsipakh organizatsii mestnogo samoupravleniya v Rossiiskoi Federatsii» ot 06.10.2003 № 131-FZ (red. ot 06.02.2019) [*Federal Law «On the general principles of the organization of local self-government in the Russian Federation» on October 06, 2003 № 131-FZ (as amended on February 06, 2019)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
8. Federal'nyi zakon «Ob obshchikh printsipakh organizatsii i deyatel'nosti kontrol'no-schetnykh organov sub''ektov Rossiiskoi Federatsii i munitsipalnykh obrazovanii» ot 07.02.2011 g. № 6-FZ (red. ot 27.12.2018) [*Federal Law «On the general principles of organization and activity of control and accounting bodies of the subjects of the Russian Federation and municipalities» on February 07, 2011 № 6-FZ (as amended on December 27, 2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
9. Federal`nyi zakon «O vnesenii izmenenii v stat`i 3 i 16 Federal`nogo zakona «Ob obshchikh printsipakh organizatsii i deyatel`nosti control`no schetnykh organov sub``ektov Rossiiskoi Federatsii i munitsipal`nykh obrazovanii» ot 27.12.2018 g № 566-FZ [*Federal Law «On Amendments to Articles 3 and 16 of the Federal Law «On General Principles of the Organization and Activity of Control and Audit Institutions of the Subjects of the Russian Federation and Municipalities» № 566-FZ dated on December 27, 2018*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» (accessed 17.01.2019).
10. Bystryakov A. Y. Gosudarstvennyi finansovyi kontrol' uchebno-metodicheskii kompleks [*State financial control: educational complex*], M.: RUDN, 2011, 271 p.
11. Golovanov E. B., Mikhalina L. M., Ekimova K. V. Rol' i znachenie ekologicheskoi nagruzki v sisteme regional'noi ekonomicheskoi bezopasnosti [*The role and importance of environmental pressure in the system of regional economic security*], Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment, 2018, Vol. 12, I. 4, pp. 14-25.
12. Gordienko M. S. Analiz planovykh dokumentov byudzhetnoi politiki Rossiiskoi Federatsii [*Analysis of planning documents of the budget policy of the Russian Federation*], Problemnyi analiz i gosudarstvenno-upravlencheskoe proektirovanie [*Problem analysis and public administration design*], 2013, Vol. 6, I. 5, pp. 129-143.
13. Dvurechenskikh V. A. Natsional'nyi kontrol' [*National control*], M.: Izdatel'skii dom «Finansovyi kontrol' [*Financial control*]», 2008, 21 p.
14. Ekimova K. V., Krylov V. A. Manipulyatsii na fondovom rynke: sushchnost', vidy, modeli identifikatsii. Zapadnyi opyt [*Manipulations in the stock market: the essence, types, models of identification. Western experience*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economy and entrepreneurship*], 2017, I. 6 (83), pp. 757-760.
15. Pyatanova V. I., Shash N. N. Razvitiye instrumentariya finansovogo menedzhmenta v rossiiskikh universitetakh [*Development of financial management tools in Russian universities*], Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova [*Bulletin of the G.V. Plekhanov Russian Economical University*], 2018, I. 3 (99), pp. 123-131.
16. Shuvalova E. B., Gordienko M. S. Nalogovaya l'gota kak instrument povysheniya kachestva gosudarstvennogo regulirovaniya finansovykh protsessov [*Tax exemption as a tool to improve the quality of state regulation of financial processes*], Innovatsionnoe razvitie ekonomiki [*Innovative development of the economy*], 2018, I. 1 (43), pp. 271-280.
17. Shuvalova E. B., Shishkin A. V., Ekimova K. V., Gordienko M. S. Monitoring of the Russian Federation // SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts, 2017, I. 1-3, pp. 479-485.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 37.03

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-158-162

Ефанова Людмила Дмитриевна
канд. пед. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *efanofald@mail.ru*

Полякова Вероника Леонидовна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *veronica.polyakovaa@icloud.com*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В ВУЗЕ

Аннотация. *Проведен анализ эффективности использования сообществ в социальных сетях для изучения иностранных языков в вузе как на уровне языкового, так и на уровне речевого материала. Обосновано использование мессенджеров для разговорной практики с носителями языка, что позволяет преодолевать языковой барьер, тренировать произношение, пополнять словарный запас лексикой современного языка. Убедительно аргументировано, что использование социальных сетей в процессе обучения ведет к изменению всей образовательной парадигмы.*

Ключевые слова: *социальные сети, международные сообщества, социальные медиа, мессенджеры, онлайн обучение, коммуникация в цифровой сфере, социальные взаимоотношения.*

Efanova Lyudmila
Candidate of Pedagogical Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *efanofald@mail.ru*

Polyakova Veronika
Student, State University of Management, Moscow
e-mail: *veronica.polyakovaa@icloud.com*

THE USE OF SOCIAL NETWORKS IN THE STUDY OF FOREIGN LANGUAGES AT THE UNIVERSITY

Abstract. *The analysis of the effectiveness of the use of communities in social networks for the study of foreign languages at the University both at the level of language and at the level of speech material has been conducted. The application of messengers for speaking practice with native speakers has been substantiated, which allows to overcome the language barrier, to train pronunciation, to replenish the vocabulary with modern language lexicon. It has been argued convincingly, that the use of social networks in the learning process leads to a change in the entire educational paradigm.*

Keywords: *social networks, international communities, social media, messengers, online learning, digital communication, social relationship.*

В век цифровых технологий люди ежедневно тратят огромное количество времени на Интернет. Где бы вы ни были, рядом всегда будет кто-то, кто поглощен своим смартфоном, отстранившись от окружающего мира. Реалии современного мира таковы, что люди ограждаются от реального общения, реальной жизни, предпочитая ей виртуальную. Однако это время можно провести с пользой, используя смартфон для самостоятельного изучения иностранных языков.

Использование социальных сетей позволяет превратить процесс изучения иностранных языков в увлекательное занятие. Несомненно, штудирование учебников, занятия с преподавателями играют важную роль, но самообучение и практика с носителями, что стало доступно благодаря прогрессу, могут дать большие результаты.

Самыми продвинутыми пользователями Интернет являются представители молодого поколения. Многие студенты предпочтут провести время в социальных сетях, нежели за выполнением домашнего задания или же непосредственного изучения иностранных языков. Им проще посидеть в телефоне, полистать ленту новостей, пообщаться, в то время как образовательный процесс требует огромных усилий над собой. Большинство из них трудно заинтересовать в традиционном учебном процессе, поэтому на смену приходят новые методы с развлекательной направленностью. В их числе социальные сети.

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

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

Стремительный прогресс и развитие информационных технологий позволяют сделать образовательный процесс более доступным и привлекательным для молодежи: использовать возможности Интернета (социальных сетей в частности) для изучения иностранных языков.

Начало современной теории соцсетей положили в 1951 г. А. Рапопорт и Р. Соломонофф. В 1959-1968 гг. венгерские математики П. Эрдос и А. Реньи написали восемь статей, описывающих принципы формирования социальных сетей. Затем Д. Уоттс и С. Строгач создали математическую теорию развития социальных сетей. Важным моментом является тот факт, что теория социальных сетей возникла раньше, чем исследуемые ими соцсети [6; 7; 8; 9; 10].

Понятие «социальные сети» также было введено еще задолго до появления Интернета социологом из «Манчестерской школы» Дж. Барнсом в 1954 г. Ученый определил их как социальную структуру, состоящую из группы узлов, которыми являются социальные объекты (общность, социальная группа, человек, личность, индивид). Со временем этот термин расширился. Сейчас социальная сеть – это интернет-платформа, веб-сайт, онлайн-сервис, которые позволяют организовывать и отражать социальные взаимоотношения, используя Интернет. О. А. Клименко понимает под ними «интерактивный многопользовательский веб-сайт, контент которого наполняется самими участниками сети». Социальные сети призваны обеспечить коммуникацию участников, сделать общение между людьми более доступным.

Наибольшее распространение социальные сети получили в последнее десятилетие. На сегодняшний день их посещают более, чем две трети людей, имеющих выход в Интернет (по докладу Nielsen Online «Global Faces and Networked Places»). Информационный портал о коммуникациях в цифровой сфере Cossa.ru провел исследование социальных медиа в России, обнародовав следующие выводы: практически 90 % российских пользователей, использующих Интернет, имеют хотя бы один аккаунт в социальных сетях, а четверть пользователей проводит в них более 20 ч в месяц [2]. Число учетных записей в социальной сети ВКонтакте на сегодняшний день приближается к 600 млн.

Таким образом, социальные сети стали неотъемлемой частью нашей жизни. Так почему бы не использовать их как инструмент изучения иностранных языков? Наиболее очевидным методом является общение с носителем. Так как у большинства людей нет возможности изучения языка в естественной языковой среде, Интернет предоставил нам альтернативу: регистрация в социальной сети. Но речь идет не о «ВКонтакте» , где большая часть пользователей – русскоговорящие , так что вероятность найти здесь носителя других языков очень мала. Для изучения китайского языка следует стать пользователем Qzone, Weibo и WeChat, для немецкого – StayFriends.de, для французского – SkyRock, и т. д. Но, по данным компании Adobe, самыми популярными социальными сетями, пользователями которых являются носители самых разнообразных языков, являются Facebook (более 2 млрд зарегистрированных пользователй), YouTube (более 1 млрд профилей), WhatsApp, Twitter, Instagram. Всего в мире во всех соцсетях насчитывается более 5,7 млрд аккаунтов. Таким образом, найти носителя изучаемого языка для практики можно за считанные минуты.

С развитием социальных сетей появляются новые возможности самообразования. Речь идет о языковых социальных сетях. Их можно классифицировать по специализации, доступности информации и по географическому признаку. Расширяется назначение данных социальных сетей в языковом обмене. Здесь изменяется роль преподавателя. При использовании социальных сетей увеличивается независимость и самоконтроль обучаемого. Но обучаемым следует помочь в выборе и поиске социальных сетей и сайтов, нельзя полностью доверить студентам образовательный процесс, их нужно направить, то есть преподаватель уже не имеет ключевое значение, но он – посредник: его задача в правильной организации самостоятельной работы обучаемого.

Примерами языковых сетей являются Tandem, Interpals, Sharedtalk, и т. д. Каждому пользователю при регистрации требуется указать свой родной язык, те языки, в изучении которых он заинтересован, а также уровень владения ими. Программа подбирает языкового партнера так, что каждый из пользователей будет заинтересован в общении, иными словами, каждому собеседнику есть что предложить другому.

Но данный метод изучения языка, о котором известно каждому интеренет-пользователю, далеко не единственный. Русскоговорящие пользователи могут изучать иностранные языки даже в Российской социальной сети «ВКонтакте».

Здесь существует огромное количество групп, интересных страниц, на которые подписываются пользователи и, соответственно, видят контент данных сообществ каждый раз, когда заходят в приложение.

Заинтересованность молодых людей в изучении иностранных языков растет с каждым годом, соответственно, «ВКонтакте» появляется огромное количество тематических образовательных групп. Носителей здесь может и не быть, но это компенсируется большим объемом информации, которая преподносится в ненавязчивой форме, периодически появляясь в нашей новостной ленте.

Рассмотрим это на примерах. Концепция публичных страниц «Английский (французский, немецкий, итальянский, китайский, арабский, и т. д.) для лентяев» такова, что они не загружают своих подписчиков огромным количеством правил и учебников. Напротив, они преподносят их в игровой форме. Здесь основной контент – картинки с текстом, цитатой, что чередуется с постами с серьезной грамматикой. Большинство подписчиков данных сообществ не хотят всерьез заниматься изучением языка (о чем говорит название – «для лентяев»), для них наиболее оптимальным вариантом будет пассивное изучение. Изредка посты с серьезным контентом мелькают в их ленте, не перегружая их информацией, а картинки с цитатами мотивируют их к самостоятельному поиску перевода. Чем реже будут появляться посты, требующие серьезной умственной деятельности для понимания и запоминания, тем выше вероятность, что на них будет обращено внимание.

Кроме того, «ВКонтакте» есть группы, направленные именно на увеличение словарного запаса. Например, «10 английских слов в день», «Словарный запас (EN)». Они также не перегружают информацией, разбавляя нашу ленту новыми словами и фразами. В Instagram: @frenchwords, где каждое новое слово/выражение с переводом на английский язык чередуется с фотографией пейзажа Франции, что имеет под собой психологический контекст: создатели ненавязчиво напоминают своим подписчикам, почему им стоит продолжать изучение французского языка. Таким образом, даже не имея серьезных намерений в образовании, социальные сети предоставляют возможность развиваться.

Кроме таких пассивных пользователей есть те, кто более серьезно настроен на изучение иностранных языков. ВКонтакте существуют группы, направленные на подготовку к международным экзаменам на знание соответствующих языков. Одними из наиболее эффективных для подготовки к экзаменам по английскому языку являются группы: Preparing for Cambridge CPE, GMAT, CPE CAE FCE Advanced English, Learn English: IELTS + TOEFL. В них публикуются электронные учебники, аудиоматериалы, видеоматериалы, онлайн-задания в виде опросов, статьи и подкасты. Разумеется, многое из этого можно найти и без социальных сетей, но здесь все структурировано и представлено в одном месте, а также, можно попросить помощи у единомышленников в поисках того или иного материала в комментариях. Также хотелось бы отметить сообщество The Lectures from Top Universities, создатели которого не только регулярно выкладывают лекции из лучших университетов мира, но и организовывают совместный перевод этих лекций участниками, то есть имеется возможность и обычного просмотра контента, и непосредственного участия в переводе.

Кроме тематических групп в социальных сетях существуют специализированные языковые социальные сети, которые полностью направлены на изучение языков. Они созданы не столько для общения, сколько для улучшения навыков. В них можно практиковать грамматику, выполнять упражнения, учить в игровой форме слова, проходить тесты на уровень владения языком, смотреть видеоролики и фильмы, слушать подкасты.

Примерами таких языковых социальных сетей являются Lingualeo, Busuu (12 языков), polyglot-learn.com, Puzzle English. После регистрации требуется пройти тест, который определит уровень владения изучаемого языка. Затем сервисом составляется индивидуальная программа обучения, соответствующая знаниям пользователя, тем самым развивая грамматические и лексические навыки, умение понимать прочитанный материал. Кроме того, есть возможность доступа к международным сообществам, где пользователи могут обсудить задания и помочь друг другу. Данные языковые социальные сети могут использоваться обучающимся самостоятельно и по собственной инициативе, а также и по указанию преподавателя в виде домашнего задания.

Также можно использовать Puzzle English для подготовки к экзамену TOEFL. В этой языковой сети есть раздел «Мой словарь», в котором находится словарь из необходимых для сдачи экзамена слов. Помимо теоретического раздела, данный сервис предлагает закреплять выученные слова в игровой форме. При помощи Puzzle English можно ежедневно учить по несколько слов, регулярно повторяя уже выученные при помощи игры.

Подобные языковые социальные сети имеют следующие преимущества:

– ускоренный процесс обучения;
– возможность обучения в любом месте и в любое время;

– высокое качество усвоения материала в силу того, что обучающийся пришел к нему сам;
– рост заинтересованности в изучении языков (подача материала в игровой форме);
– возможность индивидуализировать процесс обучения, т. е. подбор заданий, соответствующий уровню отдельного пользователя;
– получение объективной оценки;
– большой объем информации и доступность ресурсов;
– возможность пополнения словарного запаса лексикой современного языка.

Другое направление использования социальных сетей в процессе изучения языков – управление преподавателем процессом обучения. Любая соцсеть позволяет создать закрытую группу, участники которой смогут общаться между собой. Отличительная особенность – обязательная отчетность обучающегося о статусе выполнения задания, высланного преподавателем. Задача последнего в размещении теоретических материалов (правила, видеоматериалы, приложения, учебники, пособия), а затем – в составлении упражнений для проверки усвоения материала обучающимися. Для выполнения заданий устанавливается определенный дедлайн, по истечению которого необходимо выслать решение, в противном случае преподавателем выставляется неудовлетворительная оценка. Примерами использования систем электронного обучения (дистанционное обучение) являются ФГАОУ ВО «Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)», ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский государственный университет», ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени. Н. И. Лобачевского», которые предлагают онлайн инфраструктуру. Сегодня речь идет уже о мобильном, виртуальном обучении, изменяется вся образовательная система, наступает эпоха электронного образования и педагогики [4; 1; 5; 3].

Таким образом, эпоха цифровых технологий позволяет находить новые способы изучения иностранных языков. А также способы для наиболее важного аспекта изучения любого языка – разговорной практики с носителями. Практически любая социальная сеть предусматривает не только текстовые сообщения, но и аудио- и видео-звонки, что позволяет преодолеть языковой барьер, увеличить словарный запас, улучшить произношение.

В зависимости от целей и мотивации обучающегося изучение может происходить как в пассивной форме (ненавязчивое появление постов в новостной ленте социальных сетей), так и в активной целенаправленной форме (решение задач в форме онлайн-опросов в сообществах, разговорная практика с носителями, языковой обмен). Социальные сети являются не только способом изучения языков, они повышают мотивацию к обучению в целом, что открывает новые перспективы для самостоятельной работы студентов в вузе.

Из сказанного выше следует, что социальные сети могут использоваться как альтернатива традиционному образованию, в том числе и при обучении иностранному языку.

Библиографический список

1. Елманова, Н. Web-порталы: назначение, преимущества, особенности и средства [Электронный ресурс] // Web-сервер журнала «Компьютер-Пресс». – Режим доступа: http://www.compress.ru/Article.aspx?id=10962 (дата обращения: 09.01.2019).
2. Киреев, Б. Н. E-learning при подготовке педагогических кадров // Высшее образование в России. – 2016. – № 2. – С. 148-153.
3. Клименко, О. А. Социальные сети как средство обучения и взаимодействия участников образовательного процесса. // Теория и практика образования в современном мире: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). – СПб: Реноме, 2012. – С. 405-407.
4. Рулиене, Л. Н. Образовательные возможности социальных сетей // Дистанционное и виртуальное обучение. – 2010. – № 5. – С. 124-132.
5. Сазанов, В. М. Социальные сети и технологии // Социальная сеть как новая общественная сфера. – М: Лаборатория СВМ, 2010. – С. 157-170.
6. Чеботарев, В. Моделирование корпоративного портала знаний [Электронный ресурс] // KMSOFT. – Режим доступа: http://kmsoft.ru/LD/C012/102/1017690334.html (дата обращения: 12.01.2019).
7. Шахмартова, О. М. Психологические аспекты общения в социальных сетях виртуальной реальности / О. М. Шахмартова, Е. Ю. Болтага // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 1002-1008.

8. Эйдман, И. В. Прорыв в будущее: социология интернет-революции. – Москва: ОГИ, 2007. – 384 с.
9. Исследование социальных медиа в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cossa.ru/149/2467/ (дата обращения: 12.01.2019).
10. Методы и средства дистанционного обучения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://schools.keldysh.ru/sch1952/Pages/Kurgina/link5.html (дата обращения: 14.01.2019).

References

1. Elmanova N. Web-portaly: naznachenie, preimushchestva, osobennosti i sredstva [*Web portals: purpose, benefits, specificities and means*], Web-server zhurnala «Kompyuter-Press». Available at: http://www.compress.ru/Article.aspx?id=10962 (accessed 09.01.2019).
2. Kireev B. N. E-learning pri podgotovke pedagogicheskikh kadrov [*E-learning in the preparation of teaching staff*], Vysshee obrazovanie v Rossii [*High Education in Russia*], 2016, I. 2, pp. 148-153.
3. Klimenko O. A. Sotsialnye seti kak sredstvo obucheniya i vzaimodeistviya uchastnikov obrazovatelnogo protsessa [*Social media as a mean of education and interaction between the participants of the educational process*], Teoriya i praktika obrazovaniya v sovremennom mire: materialy mezhdunar. zaoch. nauch. konf. (g. Sankt-Peterburg, fevral 2012 g.), [*Theory and practice of education in modern wold: materials of the international correspondence scientific conference, city Sankt-Petersburg, February 2012*] SPb: Renome, 2012, pp. 405-407.
4. Ruliene L. N. Obrazovatelnye vozmozhnosti sotsialnykh setei [*Educational opportunities of social media*], Distantsionnoe i virtualnoe obuchenie [*Distance and virtual learning*] , 2010, I. 5, pp. 124-132.
5. Sazanov V. M. Sotsialnye seti i tekhnologii [*Social media and technology*], Sotsialnaya set' kak novaya obshchestvennaya sfera, [*Social network as a new public sphere*] M: Laboratoriya SVM, 2010, pp. 157-170.
6. Chebotarev V. Modelirovanie korporativnogo portala znanii [*Modeling of a corporate knowledge portal*], KMSOFT. Available at: http://kmsoft.ru/LD/C012/102/1017690334.html (accessed: 12.01.2019).
7. Shakhmartova O. M., Boltaga E. Yu. Psikhologicheskie aspekty obshcheniya v sotsialnykh setyakh virtualnoi realnosti [*Psychological aspects of communication in the social networking of «virtual reality»*], Izvestiya PGPU im. V. G. Belinskogo, 2011, I. 24, pp. 1002-1008.
8. Eidman I. V. Proryv v budushchee: sotsiologiya internet-revolyutsii [*A break-through into the future: the sociology of an internet revolution*], Moskva: OGI, 2007. 384 p.
9. Issledovanie sotsialnykh media v Rossii [*A study of social media in Russia*]. Available at: https://www.cossa.ru/149/2467/ (accessed: 12.01.2019).
10. Metody i sredstva distantsionnogo obucheniya [*Methods and means of distance learning*]. Available at: http://schools.keldysh.ru/sch1952/Pages/Kurgina/link5.html (accessed 14.01.2019).

УДК 316.4

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-163-168

Захаров Михаил Юрьевич
д-р филос. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва
e-mail: *m.u.zaharov@gmail.com*

РИТУАЛ КАК КЛАССИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ КИТАЯ (ФИЛОСОФСКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ)

Аннотация. *Исследована природа китайского ритуала и особенности его применения в социальной сфере общества, выявлен потенциал ритуала как социальной технологии. Проанализировано современное научное понимание ритуала, изучено содержание внутренней и внешней сторон, показана их взаимосвязь и взаимозависимость, предпринята попытка осмысления роли ритуала в традиционной культуре. Сделан вывод о социальной значимости ритуала, его месте в сложном механизме самосохранения и воспроизводства социального поведения, выполнении социально значимой функции традиционного регулятора стабильной жизни современного Китая.*

Ключевые слова: *ритуал, социальная технология, социология китайской культуры, внутреннее и внешнее, социальная гармония.*

Zakharov Mikhail
Doctor of Philosophy Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *m.u.zaharov@gmail.com*

RITUAL AS A CLASSICAL SOCIAL TECHNOLOGY OF CHINA (PHILOSOPHICAL AND SOCIOLOGICAL ANALYSIS)

Abstract. *The nature of Chinese ritual and features of its use in the social sphere of society have been examined. The potential of ritual as a social technology has been revealed. The modern scientific understanding of the ritual has been analyzed, the content of the internal and external aspects has been studied, their interconnection and interdependence have been shown, an attempt has been made to understand the role of the ritual in traditional culture. The conclusion has been made about the social significance of the ritual, its place in the complex mechanism of self-preservation and reproduction of social behavior, the socially significant function fulfilment of the stable life, traditional regulator in modern China.*

Keywords: *ritual, social technology, sociology of Chinese culture, internal and external, social harmony.*

Жизнь Китая до начала XX в. была неразрывно связана с различными ритуалами, поэтому его называли «государством ритуала», «государством ритуала и музыки». К этим названиям правомерно добавить «государство конфуцианского ритуала», так как именно Конфуцию и его последователям принадлежит историческая заслуга в обосновании этого феномена.

Исходный термин «ли» (традиционное написание 禮, современное 礼) состоит из двух иероглифов, первый из которых обозначает самую значимую, наивысшую точку мироздания, а второй – точку конца, являющуюся в то же время и точкой начала мироздания (эта точка некий предел или граница существования). Есть достаточно много переводов данного термина: благопристойность, традиция, обычай, правило, обряд, церемония и т. д. Но самым употребляемым, наиболее известным является «ритуал» и соответствующее изображение в форме культового сосуда, над которым совершаются различные ритуальные действия.

Сегодня ритуал рассматривают как определенную социальную технологию, представляющую собой пригодную для практического использования теоретическую конструкцию, объединяющую в себе определенную совокупность различных знаний и практического опыта, позволяющую рациональным образом организовать конкретный часто повторяющийся деятельностный процесс. При этом рационализация предполагает возможность экономии затрат труда, времени, энергии или материальных ресурсов, необходимых для реализации этого процесса. Исходным и конечным результатом социальной технологии выступает человек, а его

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

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

качества, особенности, свойства – это основные параметры изменения. Практическое использование социальной технологии позволяет многократно повторяющимся действиям в социуме придать управляемый характер и даже получить статус формально утвержденного или официально узаконенного порядка. Последний, в случае получения статуса социально значимого, может трансформироваться в устойчивую традицию.

Ритуал активно изучается отечественными и зарубежными учеными. Немецкий исследователь К. Вульф выделяет следующие характеристики ритуала: телесность, перформативность, экспрессивность, символичность, регулярность, неинструментальность, эффективность, однородность, ограниченность во времени и пространстве, публичность, операционность [1]. Американский социолог Э. Гофман основополагающим в осмыслении природы и сущности ритуала считает социальное взаимодействие, которое является сущностной чертой человеческого существования [2]. Российский китаевед А. А. Маслов в работе «Китай: колокольца в пыли странствия мага и интеллектуала» говорит о глубинной мистической основе любого ритуала – особом переживании, которое позволяет человеку перейти из одного состояния в другое. «По сути вся конфуцианская идеология говорит о тщательном соблюдении того, что в современной науке именуется «ритуалом перемены статуса» [8, с. 64].

Социологический подход к рассмотрению ритуала как социальной технологии требует обращения к социокультурной основе формирования классического ритуала в старом Китае. Для понимания глубинной природы ритуала следует обратиться к известному китайскому методологическому приему выделять в любой вещи внутреннюю и внешнюю стороны. Существуют различные интерпретации данных сторон, например, как «небытие» и «бытие», «малое» и «большое». Но в связи с отсутствием в древнекитайском языке глагола «быть», могут использоваться глаголы «не иметься» и «иметься», т. е. речь идет об отсутствии и наличии. На это указывает известный китайский мыслитель, очень популярный среди сторонников конфуцианства Ван Би (Ван Фусы). Когда его спросили: «Если «у» (отсутствие) лежит в основе всех вещей, почему Конфуций не говорил об этом, тогда как Лао-цзы говорил об этом безостановочно?». Он ответил: «Совершенномудрый (Конфуций) отождествил себя с «у» (отсутствием) и понял, что этому нельзя обучить, поэтому он вынужден был говорить о «ю» (наличии) [9, с. 242].

В духовной культуре старого Китая сложилось понимание того, что внутреннее и внешнее присутствует в каждой вещи, причем потенциал внутреннего более велик, и впоследствии этот потенциал может проявиться во внешнем, если для этого будут созданы определенные условия. Формируется своего рода круг, верхняя точка которого задает ритм мирового развития, повинуясь которому круг может повернуться, и нижняя невидимая, неощущаемая точка обязательно попадет на верхнюю позицию. Целостность мироздания постоянно отражается в проходящем элементе мирового круговорота, каковым является реальный окружающий мир. Следовательно, всякая внутренняя сторона вещи предполагает соприсутствие своей противоположности – внешней стороны. Первая предваряет появление, формирует саму возможность существования видимой стороны, и китайцы всегда считали доминирующей именно внутреннюю сторону, в ней заключено потенциальное богатство мира.

Возможны различные формы существования внутреннего и внешнего. Одной из форм существования внутреннего выступает покой (静, цзин), как «государь поспешности», свидетельство отсутствия какого-либо движения и изменений в целом, показатель нахождения в центре, в точке так называемого «Великого Предела» [4; 6, с. 184]. Здесь царство невмешательства в естественный ход событий, все находится в свернутом состоянии, это потенциальная фаза нового рождения круга на более высоком витке спирали, ведущей к совершенному порядку. Покой предшествует движению в противоположную сторону, где в форме проявятся внешние признаки сущности.

Другой формой внутреннего является пустота (虚, сюй). Она не связана с отсутствием чего-то внутри пустотного пространства. Пустота в китайском традиционном понимании – это присутствие в каждой вещи; она не пуста, так как всегда «пустое полно» [6, с. 183]. Именно здесь пребывает истинная наполненность и неисчерпаемость, ведь «Дао совершенно пусто, но при пользовании им его, пожалуй, не наполнить» [6, с. 176]. Пустота всегда динамична и изменчива (чтобы быть пустой, пустота должна не только постоянно опустошаться, вмещать в себя, соответствовать изменениям самих вещей, но и всюду проникать), она также временна, и это обязательное условие (этап) переходного состояния формы вещей, реализации сущностной полезности.

Пустота является одной из базовых категорий духовной китайской культуры. В соответствии с даосским подходом, мы можем на обыденном уровне воспринимать вещи, обладающие только вещественными характеристиками, но к результату в действии приводит только то, что нами не воспринимается, а оно обладает иными, именно пустотными характеристиками, которые отсутствуют в нашем опыте и тяжело поддаются познанию. Здесь применима даосская практика «поста сердца», о которой говорит Чжуан цзы: «Сделай единой свою волю: не слушай ушами, а слушай сердцем, не слушай сердцем, а слушай духовными токами. В слухе остановись на том, что слышишь, в сознании остановись на том, что думается. Пусть жизненный дух в тебе пребудет пуст и будет непроизвольно откликаться внешним вещам. Путь сходится в пустоте. Пустота и есть пост сердца» [7, с. 14].

В даосской традиции сущность вещей заключена не во внешних формах, а во внутренней пустоте. «Ступицу окружают 30 спиц, но пользоваться повозкой позволяет пустота отверстия в ступице. Мнут глину, чтобы вылепить сосуд, но пользоваться сосудом позволяет его пустота. Строя дом, проделывают дверь и окна, но пользоваться домом позволяет его пустота. Приносит пользу то, что в них имеется, но пользоваться ими позволяет то, чего в них нет» [6, с. 178]. Подтверждением этого является длительная продуктивная жизнь ритуала в истории Китая, где и сегодня мы встречаем его различные проявления. Именно внутренняя форма ритуала, каковой является пустота, обеспечивает не только историческую продолжительность существования ритуала, но и его постоянное сущностное обновление. Здесь, на самом деле, мы имеем дело с очень сложным взаимодействием, которое проявляется в том, что внешняя сторона ритуала нуждается в постоянном существовании внутренней пустотной формы, последняя же не имеет самостоятельного существования и нуждается во внешней форме. Существование этой пустоты полностью зависит от постоянной реализации самого ритуала, изменяющаяся действительность, а вместе с ней и люди должны изменяться и возвращаться к исходному ритуалу, что, безусловно, требует значительных усилий. При этом следует заметить, что внутреннюю пустоту ритуала использовать полностью невозможно. Пустота по своей природе является всеобщей формой Дао, а последнее, как известно, неисчерпаемо. Можно приблизиться к Дао, но овладеть им окончательно невозможно, ведь окончательность, исчерпаемость несвойственны Дао. Причем, чем больше мы находим эффективных средств для овладения Дао, тем дальше оно от нас удаляется.

Одним из условий эффективности ритуала является символичность, так как несмотря на многообразие ритуальных действий, они всегда должны иметь символическое значение. Символичность находит свое конкретное выражение в повседневной жизни в форме специализированных ролей с набором соответствующих элементов: ритуальные формы поведения с комплексом различных жестов, многообразием типовых социальных масок, фиксированной речью (например, установленные стандартные фразы). Для внешней стороны важны игровой характер, что дает определенную новизну при повторениях, и обстановка, в которой проходит ритуал: особое убранство помещения, жертвенная утварь, праздничные одежды, музыка. Последняя имеет особую магическую силу, воздействовавшую на людей и духов. Для наиболее важных мероприятий (в честь Неба, Земли, предков императора) формировались даже целые оркестры из самых разных музыкантов, разрабатывался строгий регламент, когда, кому и на каких инструментах играть. Каждая династия в старом Китае устанавливала свою систему музыкальных ладов.

Музыка формирует основу ритуального сакрального пространства, в котором время останавливается, прошлое, настоящее и будущее находятся в гармонии, границы между живыми и мертвыми стираются. Но это относится только к серьезной музыке, рождающей высокие и благородные чувства, способствующей единению внутреннего и внешнего в ритуале, так как, только она способна говорить языком чистой выразительности и может обращаться непосредственно к сердцу каждого участника данного процесса. Но это связано не с воспринимаемыми человеком звуками, а с тем беззвучным, что составляет музыку пустоты.

Другим важным элементом внешней стороны ритуала, наряду с музыкой, выступали танцы, которые то же строго регламентировались: количество танцоров, их репертуар, время и порядок выступления. Определяющим фактором здесь являлся статус организатора ритуала и важность самого мероприятия.

Одной из фундаментальных работ об особенностях ритуала является одна из книг конфуцианского канона «У-Цзин» («Пятикнижие») под названием «Ли цзи», которая на русский язык переводится как «Книга установлений», «Книга обрядов». Она была положена в основу обучения знаниям в старом Китае и без ее правильного осмысления невозможно было сдать государственный экзамен, получить любую управленческую должность,

да и в целом, претендовать на звание культурного человека. В данной конфуцианской работе были описаны 300 основных и еще 3 000 дополнительных ритуалов, которые охватывали практически все сферы жизни общества: семья, старшие и младшие, начальники и подчиненные, правитель подданные, социум и государство. В ней подробно описаны правила приветствия, дарения, захоронения, в другие важнейшие жизненные акты. Это были не просто правила, а подробный алгоритм, невыполнение которого могло повлечь серьезные общественные санкции [3].

Ритуал формирует определенную предзаданность, которая находит свое проявление в определенных ментальных конструкциях, формирующих последующие устремления. Это своего рода «бестелесный» ритуал, где необходимо «особое думание», связанное с определенным состоянием сознания, позволяющим установить гармоничные отношения с Небом. Совокупность ментальных конструкций, выверенных и отшлифованных элементов ритуала формировали нормы и образцы достойного, социально значимого поведения, которое в старом Китае считалось высшей формой поведения человека в обществе. Последнее помогало Поднебесной встроится в ритм самой вселенной.

Все категории людей в обществе так или иначе имеют отношение к ритуалу, который заставляет каждого искать путь к себе, где и реализуется мера всех добродетелей и социальности в целом. Путь – это всегда мост между тем, чем человек является сейчас и тем, чем он может стать в будущем; некий идеал, достигаемый в результате тяжелого труда. Даже сам Конфуций не считал себя образцом человечности и затруднялся указать людей в своем окружении, обладавших истинной человечностью.

Ритуал фактически снимал с человека необходимость принимать самостоятельное решение о форме действия в той или иной жизненной ситуации, формировал необходимую связь с требуемой системой социальных отношений и ценностей, при этом лишая сам ритуал какого-либо самоценного значения. Любое ритуальное действие соединяет людей разных по возрасту и социальному положению, при этом сохраняя оптимальную дистанцию, способствующую общественной соразмерности любых действий, а тот, кто смог воплотить ритуал, смог стать благородным мужем. Следовательно, чем ниже находится человек на социальной лестнице, тем менее ритуализирована его жизнь.

Безусловно, не каждый может воспользовавшись ритуалом стать благородным мужем, но каждый может приблизиться к нему, встав на путь самосовершенствования, усвоения норм и правил ритуала, нахождения своей «золотой середины». Последняя – очень важный элемент пути любого человека, позволяет избежать любой крайности, выработать чувство меры как составной части постижения ритуала, который придает чувствам надлежащую форму. Жить по ритуалу – означает идти «серединным путем». И Конфуций, наставляя своих учеников, говорил: «Можно иметь дело с людьми, идущими «путем неуклонной середины» [5, с. 230]. На практике, чем больше человек погружается в ритуал, тем ближе он приближается к требуемым качествам. И примером здесь должна служить жизнь идеального правителя, которая полностью ритуализирована, что позволяет ему распространять гармонию и порядок на всю Поднебесную. Только полностью подчинив свою жизнь ритуалу, правитель способен это осуществить.

Лишая в определенной мере человека самостоятельности в суждениях и действиях, ритуал вводит его в область «межчеловеческого», разрушает социальную изолированность, формирует сложную систему взаимоотношений с Небом, правителем и социумом в целом. Все это очищает общественную жизнь от всего случайного, формирует единое и целостное социальное пространство, что в свою очередь составляет основу человеческого общежития, воспитания в людях человечности. Ритуал является фундаментом всей человеческой деятельности, ведь общество, где люди не соблюдают предписанные нормы и правила, не способно существовать и успешно развиваться. В дальнейшем это правило стало основным принципом организации управления китайским обществом, а общепринятое поведение приобрело ритуализированный характер.

Проблема синхронизации взаимодействия между внутренним и внешним является вечной проблемой, имеет непосредственное отношение к китайской всеобщей модели мира, предполагающей развитие глубоких взаимосвязей Неба, Земли и людей, естественного выражения изначального вселенского согласия, которое не может быть до конца осмыслено человеческим сознанием. Ритуал, являясь элементом космологической схемы старого Китая, устроен на тех же принципах, что и принципы соразмерности частей, ритма, гармонии космоса, общества и мира в целом. Китайская всеобщая модель мира предполагает существование двух миров: один мир внутренний (не явный или неявленный), другой мир внешний (явный или явленный) и в соответствии с традицией

внутреннее всегда истинно и вечно, постоянно главенствует над внешним, по природе своей хрупким и временным, напротив, внешнее, являясь видимой стороной внутреннего, гармонизирует само внутреннее. В этом взаимодействии существует скрытый регулятор, который бесконечно направлен на сохранение баланса между внутренним и внешним, способствует превращению невидимого в видимую и осязаемую форму в ходе ритуального действа. Нарушить данное взаимодействие, значит нарушить ритуал и тем самым нарушить духовный энергетический баланс, как основу процветания Поднебесной.

Духи предков способны напитать мир благодатной энергией, следовательно, ритуал изначально сотворили совершенномудрые правители древности, они же установили нормы и правила жизни Поднебесной, которые являются отражением воли Небес. Древняя первооснова не может быть познана традиционным путем, она находится вне границ саморефлексии человека. Человек не способен получить ответ на вопрос «Почему древние поступали именно так?», он должен выполнять ритуал без рационального осознания природы конкретного действия. Здесь лишь важно понимание того факта, что соблюдение ритуала является высшим законом жизни, который передали древние. Несмотря на это, даже каждодневно совершая ритуальные действия, люди не всегда рационально осознают, что они делают, порой вообще не замечая этих действий.

Главное, что позволяет формировать и поддерживать ритуал – баланс духовных энергий мира, который Конфуций называл гармонией. Последняя реализовывалась как единство Неба и человека, как единство всех людей Китая и как единство внутри самого человека. Причем во всех случаях одно всегда дополняет другое, что позволяет осуществлять совместное развитие и перенимать все лучшее. В реальной жизни социальная гармония выражается в построении гармоничного общества, составными частями которого являются процветающее государство, стабильная семья, высоконравственный человек. Возможно, это некое идеальное восприятие, но оно является нормальным стимулом для развития. Это хорошо понимали конфуцианцы, когда формировали свою теорию гармонии и порядка. Впервые употребив термин «гармония» в «Шу-цзин» («Книга истории» или «Книга документов») они связали ее с музыкой, которая является лучшим способом соединения человека с духами, а следовательно, человека с природой. Впоследствии это понимание они распространили на порядок в обществе и гармонию души и тела самого человека.

Как свидетельствует историческая наука, на протяжении всей истории Китая происходили самые различные изменения в природе ритуале, начиная от эзотерического и сакрального до экзотерического и открытого, и как следствие, шел постепенный процесс выхолащивания религиозной практики из ритуальной конструкции. Учитывая это, современные специалисты, акцентируя внимание на коммуникативной основе ритуала, условно выделяют ритуалы, в которых «задействованы» только люди и ритуалы, в которых «задействованы» люди и духи. Но Конфуций и его последователи более широко понимали ритуал, пытались приспособить священный ритуал к управлению государством, тем самым установить гармоничную связь между Небом и Землей. С их подачи ритуал становится базовым элементом управленческой системы Китая.

Таким образом, на протяжении всей китайской истории ритуал являлся важнейшим элементом сложного механизма самосохранения и воспроизводства социального поведения, определенным регулятором стабильной жизни Поднебесной и практически каждый значимый шаг человека был так или иначе связан с его реализацией. Сегодня традиционный китайский ритуал является важнейшей социальной технологией, формирующей повседневное поведение и ментальность современных китайцев.

Библиографический список

1. Вульф, К. К генезису социального. Мимезис, перформативность, ритуал. – СПб.: Интерсоцис. – 2009. – 164 с.
2. Гофман, Э. Ритуал взаимодействия: очерки поведения лицом к лицу / Э. Гофман; под ред. Н. Н. Богомоловой и Д. А. Леонтьева; пер. с англ. С. С. Степанова и Л. В. Трубицыной. – М.: Смысл. – 2009. – 318 с.
3. Древнекитайская философия. Собрание текстов в двух томах. – М.: Мысль, 1973. – Т. 2. – 384 с.
4. Захаров, М. Ю. Феномен управления в духовной культуре России и Китая / М. Ю. Захаров, В. Ф. Бородич, Л. И. Кондрашова и др. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – 357 с.
5. Конфуций. Суждения и Беседы. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 304 с. – Серия «Путь мастера».
6. Лаоцзы. Книга о пути и добродетели (Даодэцзин) / Сост., перевод, предисл., коммент. И. И. Семененко. – М.: ТЕРРА-Книжный клуб, 2008. – 528 с.
7. Малявин, В. В. Чжуан-цзы. Ле-цзы. – М.: Мысль. – 1995. – 440 с.

8. Маслов, А. А. Китай: колокольца в пыли странствия мага и интеллектуала. – М.: Алетейа, 2005. – 376 с.
9. Фэн, Ю-лань. Краткая история китайской философии / Ю-лань Фэн; пер. Р. В. Котенко, науч. ред. Е. А. Торчинов. – СПб.: Евразия, 1998. – 376 с.

References

1. Vul'f K. K genezisu sotsial'nogo. Mimezis, performativnost', ritual [*The Genesis of the social. Mimesis, performativity, ritual*], SPb.: Intersotsis, 2009, 164 p.
2. Gofman E. Ritual vzaimodeistviya: ocherki povedeniya litsom k litsu [*Ritual interaction: essays on face-to-face behavior*], pod red. N. N. Bogomolovoi i D. A. Leont'eva; per. s angl. S. S. Stepanova i L. V. Trubitsynoi, M.: Smysl, 2009, 318 p.
3. Drevnekitaiskaya filosofiya. Sobranie tekstov v dvukh tomakh [*Ancient Chinese philosophy. Collection of texts in two volumes*], M.: Mysl', 1973, T. 2, 384 p.
4. Zakharov M. Yu., Borodich V. F., Kondrashova L. I. [et al.]. Fenomen upravleniya v dukhovnoi kul'ture Rossii i Kitaya [*The phenomenon of governance in the spiritual culture of Russia and China*], M.: Izdatel'skii dom GUU, 2017, 357 p.
5. Konfutsii. Suzhdeniya i Besedy [*Judgments and Conversations*], Rostov n/D: Feniks, 2004, 304 p. – Seriya «Put' mastera».
6. Laotszy. Kniga o puti i dobrodeteli (Daodetszin) [*The book of the way and the virtue (Duodecim)*] / Sost., perevod, predisl., komment. I.I. Semenenko. – M.: TERRA-Knizhnyi klub. – 2008. – 528 p.
7. Malyavin V. V. Chzhuan-tszy. Le-tszy [*Chuang-Tzu. Le-Tzu*], M.: Mysl', 1995, 440 p.
8. Maslov A. A. Kitai: kolokol'tsa v pyli stranstviya maga i intellektuala [*China: of a bell in the dust of the journey the magician and the intellectual*], M.: Aleteia, 2005, 376 p.
9. Fen Yu-lan'. Kratkaya istoriya kitaiskoi filosofii [*A brief history of Chinese philosophy*], per. R. V. Kotenko, nauch. red. E. A. Torchinov, SPb.: Evraziya, 1998, 376 p.

УДК 316.4

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-169-172

Захаров Михаил Юрьевич
д-р филос. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва
e-mail: *m.u.zaharov@gmail.com*

Комарова Анна Алексеевна
канд. социол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *komarova_a@inbox.ru*

Крыштановская Ольга Викторовна
д-р социол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *olgakrysht@ya.ru*

КОНФУЦИАНСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

Аннотация. *В статье предпринята попытка осмысления природы управленческого знания в традиционной китайской культуре и возможности использования для этого методологического потенциала современной социологии знания. Сформулированы роль и значение познавательной проблематики в истории старого Китая, проанализирован конфуцианский тип знания, рассмотрено место в нем древнего управленческого знания, обосновано положение о формировании предзаданности общественного сознания китайцев. Сделан вывод об исторической значимости, продуктивности и перспективности конфуцианской социологии для формирования социокультурного механизма управления Китаем.*

Ключевые слова: *китайская культура, Конфуций, управленческое знание, социология знания, знания о прошлом, трансляция знания.*

Zakharov Mikhail
Doctor of Philosophy Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *m.u.zaharov@gmail.com*

Komarova Anna
Candidate of Sociology Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *komarova_a@inbox.ru*

Kryshtanovskaya Olga
Doctor of Sociology Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *olgakrysht@ya.ru*

CONFUCIAN SOCIOLOGY OF MANAGERIAL KNOWLEDGE

Abstract. *The article attempts to conceptualize the nature of managerial knowledge in traditional Chinese culture and the possibility of using methodological potential of current sociology of knowledge for this task. The role and significance of cognitive problematics in the history of old China have been formulated, Confucian type of knowledge has been analyzed; the placein this ancient management knowledge has been considered a statement on formation of predetermination of social consciousness of the Chinese has been substantiated. A conclusion on historical significance, productiveness and potential of Confucian sociology for formation of sociocultural mechanism of management of China has been made.*

Keywords: *Chinese culture, Confucius, managerial knowledge, sociology of knowledge, knowledge of the past, knowledge translation.*

Невозможно переоценить значение Конфуция и его учения для жизни китайцев. Уже во II в. до н. э. конфуцианство в Китае получает статус государственной идеологии, который с различными изменениями сохраняется и до сегодняшних дней. При этом многие конфуцианские идеи нашли свое воплощение в государственной политике Кореи, Японии и других стран. Так, Япония в XVII в., не без участия великого комментатора конфуцианских канонических произведений Чжу Си, провозгласила неоконфуцианство своей государственной идеологией. Безусловно, это уже был не классический вариант Конфуция, а некое систематизированное универсальное учение, пригодное для идеологического использования.

Управленческое знание – основополагающее в конфуцианстве. Оно морально по своей природе, позволяет любому человеку понять, что нужно или чего не нужно делать в социально-этической области и как сделать так, чтобы от любого управленческого действия управляющий и управляемый получали моральное удовлетворение и двигались в сторону совершенства. Это многогранное знание, элементом которого являются управленческие знания прошлого, и Конфуций много размышлял о прошлом, соотношении с настоящим и его значении для жизни человека и общества. Знания о прошлом не имели самостоятельного статуса и были вплетены в ткань социальных и этических проблем, что послужило предлогом для длительных дискуссий в старом Китае. Понять природу конфуцианского управленческого знания, значит приподнять завесу над великой созидательной силой самого конфуцианства, сыгравшего значительную роль в модернизации современного Китая. Сегодня для этого существует эффективный методологический инструментарий, в котором можно выделить, как минимум, два взаимосвязанных подхода – философский и социологический.

© Захаров М.Ю., Комарова А.А., Крыштановская О.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

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

Традиционно в рамках философии познания изучается процесс мыслительной деятельности в сознании человека, связанный с производством знания, а последнее понимается как результат этого процесса, продукт человеческой психики. При этом к знанию относится не любой результат познания, а лишь тот, который мог пройти определенную селекцию, выражающуюся в выделении определенных мыслительных операций и подборе критериев, отделяющих знание от незнания, субъективное знание от объективного. Европейскую философию всегда интересовала чистая гносеология и, следовательно, абстрактное знание, природа знания и процесса его получения, универсальный метод, преобразование действительности с помощью полученного знания. Именно таким путем формировалась классическая гносеологическая традиция, начиная от древнегреческой философии и заканчивая современными философскими концепциями и теориями.

Китайская традиционная философия пошла другим путем: отказалась от автономной роли познавательной проблематики в духовной культуре. На эту особенность указывают многие современные ученые и, в частности, один из авторитетных исследователей истории китайской философии Фэн Ю-лань в работе «Краткая история философской мысли [7]. Действительно, в истории Китая не так много можно найти мыслителей, которые были бы готовы осуществлять процесс познания ради потребностей самого познания, следствием чего явилось отсутствие (в европейском понимании данного слова) системности и логической стройности в китайском познании, самой цели получения некоей совокупности знаний о познании. Процесс познания, например в даосской культуре, связан с феноменом Дао, которое определяло все в мире и, следуя которому, можно получить знание о мире. Здесь отсутствует необходимость самостоятельного познания, нужно знание Дао, которое и даст ответы на все интересующее человека вопросы. Обретая Дао, вы получаете знание как конечный продукт латентного процесса познания. Причем самостоятельный поиск всеобщего знания вреден для человека, так как мыслящий индивид должен постоянно ограничивать свой интеллект во имя совершенствования естественных способностей, заложенных самой природой. Новые знания нарушают естественный порядок вещей, требуют новых интеллектуальных и энергетических усилий, и от них нужно воздерживаться. Но это вовсе не говорит о том, что даосы полностью дистанцировались от повседневных знаний, которые они получали, двигаясь путем Дао.

Подобной познавательной позиции придерживались и конфуцианцы, которых не интересовали вопросы чистого познания, хотя отдельные их них и обсуждали пути получения знания, их роль, значение для жизни отдельного человека и общества в целом. Например, в учении неортодоксального основоположника ханьского конфуцианста Сюнь-цзы, мыслителя, который первым осуществил интерпретацию конфуцианского канона, представлена самостоятельная система гносеологического знания, в которую включены элементы познания, знания, незнания, истины, заблуждения, верификации и т. д. Акцент здесь был то же сделан на самом знании и на природе его получения [6].

Конфуций, его последователи не абсолютизировали поиски путей познания, а отталкивались от знания мира таким, каков он есть, требовали почитать саму жизнь, в особенности исторический опыт общества. Китаю, считали они, не нужно знание как копия застывшей реальности, подобное знание обманчиво, оно не способно угнаться за переменами. Людям необходимо живое знание, не стремящееся выйти за пределы эмпирического мира, решающее задачу не изменения мира с целью последующего завладения, а достижения единобытия с миром. В процесс данного познания всегда включается усилие духа личности, так как требуемое знание недоступно неправедному сердцу, непросветленному уму и именно поэтому в зависимости от просветлённости сознания знание то приближается, то удаляется.

В XX в. сформировалось определенное социологическое осмысление знания, что способствовало познанию конфуцианского знания на новом понятийном уровне. Социология знания позволяет рассматривать конфуцианское управленческое знание как синоним групповых (коллективных) представлений о чем-либо. Именно в прошлом некая социальная группа определила какую-то когнитивную конструкцию как эффективное управленческое знание, и все члены общества сегодня должны воспринимать это как знание. Следовательно прошлое управленческое знание становится синонимом современных общественных представлений. Эти представления могут иметь различную степень социальной значимости, но несмотря на это воспринимаются всеми членами общества как управленческое знание. При этом существует очень сложный механизм формирования подобного восприятия, учитывающий социальные, семиотические, психологические и другие факторы.

Как подчеркивают в данной связи П. Бергер и Т. Лукман, «социология знания должна изучать все то, что считается в обществе «знанием», невзирая на обоснованность или необоснованность (по любым

критериям) такого «знания» [2, с. 12]. Следовательно, социология знания, занимаясь проблемой конструирования социальной реальности, в качестве объекта выбирает не процесс получения знания, или некий познавательный путь, а механизм социального восприятия и последующего признания определенной когнитивной конструкции в качестве знания. В поле объекта также попадает весь цикл взаимодействия со знанием, его социальной объективации: определение статуса, перевод личностного знания в информационную форму, трансляция, усвоение, сохранение, архивация, уничтожение. Процесс интернализации (т. е. процесс перехода знания из субъективного состояния в объективное, используемое обществом) является фундаментом формирования когнитивной традиции в любом обществе.

Данный подход позволяет понять, почему для конфуцианцев всегда было важно отношение человека к управленческому знанию, честное разграничение знания и незнания, так как последнее является залогом определения истинности знания. Прагматический подход к познанию позволил им выйти на понимание, что человеку не нужно проверять управленческое знание на предмет «истинно-ложно», ему нужно следовать [3]. При этом последователи Конфуция определили еще более высокий прагматический статус этого знания, наделив его возможностью влиять не только на человека, но и на само процветание Поднебесной. Так, автор «Великого учения» (авторство точно не установлено и приписывается Цзэн цзы или Цзы-сы), которое является одним из конфуцианских канонов, входящих в состав «Четверокнижия», подчеркивал: «Когда древние хотели направить Поднебесную по пути добродетели, они сначала хорошо управляли своим государством. Желая хорошо управлять своим государством, они сначала наводили порядок в своей семье. Желая навести порядок в своей семье, они сначала совершенствовали самих себя. Желая усовершенствовать самих себя, они сначала делали правым свое сердце. Желая сделать правым свое сердце, они стремились быть искренними в своих помыслах. Желая быть искренними в своих помыслах, они расширяли свои знания. Так расширение знаний ведет к постижению вещей. Когда вещи познаны, знание стало полным. Когда знание стало полным, помыслы были искренни. Когда помыслы искренни, сердце становилось правым. Когда сердце становилось правым, они достигали совершенства. Когда они достигали совершенства, в их семьях наводился порядок. Когда в их семьях наводился порядок, должным образом управлялось государство. Когда должным образом управлялось государство, в Поднебесной воцарялись мир и спокойствие» [1, с. 92].

Прошлое управленческое знание можно получить из древних книг совершенномудрых, тех, кто знал волю Неба, и их не нужно проверять, им нужно доверять. Доверие к прошлому – особая черта конфуцианства. Сам Конфуций много внимания уделял в беседах с учениками именно правильной интерпретации доверия. Например, на вопрос Цзы-гуна: «В чем состоит управление?», Конфуций отвечал: «В достаточности пищи, в достаточности военных сил и в доверии народа», «без доверия народа правительство не сможет стоять» [5, с. 218]. Смысл данного высказывания можно всецело соотнести с проблемой трансляции знания, где с европейской гносеологической точки зрения процесс обычно развивается от современного знания к осмыслению исторического и обратно, то в конфуцианской традиции мы видим совершенно противоположное направление движения от прошлого управленческого знания к современному знанию и соответствующему действию. Это знание следует принимать на веру, доверяя, не пытаться его по-новому переосмыслить.

У национального китайского Учителя довольно много высказываний о необходимости возрождения и познания древнего, как элитарной, некогда утраченной системы знаний. Последняя актуальна и полезна, так как, кто повторяет «старое и узнает новое, тот может быть руководителем для других», т. е. получит необходимое для этого управления знание [5, с. 151]. Он постоянно апеллировал к древним, которых считал более приближенными к «врожденному знанию», а, следовательно, более умными, так как они «учились для себя, а ныне учатся для других» [5, с. 240]. Даже говоря о себе, Конфуций постоянно подчеркивал: «Я не тот, который обладает знанием от рождения, а тот, который любя древность, усердно ищет ее» [5, с. 186].

Следует заметить, что Конфуций поклонялся не мифической древности, а вполне конкретному обществу эпохи Чжоу (1122-1249 гг. до н. э.) и общался с предками так, словно они были живые, а приносил жертвы духам, будто они стояли перед ним. В исторических документах эта эпоха описывалась как гармоничное общество, в котором существует управляемость, иерархический порядок, почитание старших младшими, господствует учтивость и властвует строгий ритуал. Последний был очень сложным, пронизывал все без исключения сферы общественной жизни и имел единственную цель – навести порядок и сформировать гармоничное общество. Подражая пути древних правителей, т. е. следуя нормам ритуала, жители

Поднебесной следовали Воле Неба. В данном процессе нет места осознанности, все действия находятся вне границ саморефлексии человека. Но если человек все же познает великие законы жизни, который передали древние, «то вечером он может умереть без сожаления» [5, с. 164].

Все современные исследователи солидарны в том, что в духовной жизни Китая постоянно присутствует тонкая связь с прошлым, повсеместно культивируется знание о прошлом, независимо от положения людей на различных ступенях социальной лестницы. В реальной жизни существуют многочисленные проявления этой связи и одной из форм подобного проявления является некая историческая предзаданность определенных ментальных образов, психологических установок китайцев. Эту предзаданность практически невозможно описать в четких научных терминах, но можно с большой долей вероятности предугадать реакцию людей на определенные события в будущем. Последние еще не имеют места, а отношение к ним уже исторически предопределено. Российский синолог В. В. Малявин описывает этот китайский феномен как событийность или данность, формируемые предками и определяет это состояние как таковость (подобие), т. е. «сам по себе таков». «Вся мудрость Китая выражена в одной простой фразе, больше известной на Западе со слов чань-буддийских наставников, но на самом деле восходящая к конфуцианским и даосским текстам: «Сиди как сидишь, иди как идешь». Истинность своего существования – быть «совсем как другой» (эту истину отлично усвоили и применили в культурной практике японцы) [4].

Таким образом, конфуцианская социология управленческого знания позволила понять значимость прошлых управленческих знаний, обосновать пути приобщения к древнему знанию, удобному для действия, уместному для активности в той или иной жизненной ситуации, приносящему удовлетворение и снимающему ответственность за совершенное действие в управленческой сфере общества.

Библиографический список

1. Григорьева, Т. П. Китай, Россия и Всечеловек. – М.: Новый Акрополь, 2011. – 472 с.
2. Бергер, П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М.: Медиум, 1995. – 323 с.
3. Захаров, М. Ю. Китайский феномен «Великий Предел»: философско-социологический подход к исследованию / М. Ю. Захаров // Россия и мир: глобальные вызовы и стратегии социокультурной модернизации. Материалы Международной научно-практической конференции. Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук. – М., 2017. – С. 185–189.
4. Китайская цивилизация в глобализирующемся мире. По материалам конференции. В 2-х т. / Отв. ред. В. Г. Хорос. – М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 394 с.
5. Конфуций. Суждения и Беседы. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 304 с. – Серия «Путь мастера».
6. Феоктистов, В. Ф. Философские трактаты Сюнь-Цзы: Исследование. Перевод. Размышления китаеведа / В. Ф. Феоктистов. – М.: Наталис, 2005. – 432 с.
7. Фэн, Ю-лань. Краткая история китайской философии / Ю-лань Фэн; пер. Р. В. Котенко, науч. ред. Е. А. Торчинов. – СПб.: Евразия, 1998. – 376 с.

References

1. Grigor’eva T. P. Kitai, Rossiya i Vsechelovek [*China, Russia and all-Man*], M.: Novyi Akropol’, 2011, 472 s.
2. Berger P., Lukman T. Sotsial’noe konstruirovanie real’nosti. Traktat po sotsiologii znaniya [*Social construction of reality. Treatise on the sociology of knowledge*], M.: Medium, 1995, 323 s.
3. Zakharov M. Yu. Kitaiskii fenomen «Velikii Predel»: filosofsko-sotsiologicheskii podkhod k issledovaniyu [*Chinese phenomenon «Great Limit»: philosophical and sociological approach to research*], Rossiya i mir: global’nye vyzovy i strategii sotsiokul’turnoi modernizatsii. Materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. Federal’nyi nauchno-issledovatel’skii sotsiologicheskii tsentr Rossiiskoi akademii nauk, M., 2017, pp. 185–189.
4. Kitaiskaya tsivilizatsiya v globaliziruyushchemsya mire. Po materialam konferentsii [*Chinese civilization in a globalizing world. According to the materials of the conference*], v 2-kh t. / Otv. red. V. G. Khoros, M.: IMEMO RAN, 2014, 394 p.
5. Konfutsii. Suzhdeniya i Besedy [*Confucius. Judgments and Conversations*], Rostov-on-Don: Feniks, 2004, 304 p. – Seriya «Put’ mastera».
6. Feoktistov V. F. Filosofskie traktaty Syun’-Tszy: Issledovanie, Perevod. Razmyshleniya kitaeveda [*Philosophical treatises Xun zi: a Study. Translation. Reflections of a sinologist*], M.: Natalis, 2005, 432 p.
7. Fen Yu-lan’. Kratkaya istoriya kitaiskoi filosofii [*A brief history of Chinese philosophy*], Per. R. V. Kotenko, nauch. red. E. A. Torchinov, SPb.: Evraziya, 1998, 376 p.

УДК 316

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-173-176

Комарова Анна Алексеевна
канд. социол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *komarova_a@inbox.ru*

Крыштановская Ольга Викторовна
д-р социол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *olgakrysht@ya.ru*

СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ ДЛЯ ТУРИЗМА «КАУЧСЕРФИНГ» КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

Аннотация. *Любое путешествие является не только приятным времяпрепровождением, но и способом для получения новых знаний. Зачастую туристическая поездка требует немалых материальных затрат. В настоящее время существует способ, позволяющий экономить на пребывании в отелях или гостиницах на протяжении всего путешествия. Такой способ получил название «Каучсерфинг». Актуальность данного направления туризма особенно возрастает в связи с развитием технологий и использованием социальных сетей. Каучсерфинг способствует культурному обмену и языковой практике, толерантности и взаимопомощи. В статье описан иной вид рациональности (социальной) без получения денежной оплаты в сфере, где использование рыночных механизмов может приносить выгоду.*

Ключевые слова: *Каучсерфинг, путешествия, социальные сети, отдых по обмену, туризм, рациональность.*

Komarova Anna
Candidate of Sociology Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *komarova_a@inbox.ru*

Kryshtanovskaya Olga
Doctor of Sociology Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *olgakrysht@ya.ru*

SOCIAL NETWORK FOR TOURISM «COUCHSURFING» AS A SOCIAL PHENOMENON

Abstract. *Any journey is not only a pleasant pastime, but also a way to gain new knowledge. Often a tourist trip requires considerable material costs. Currently, there is a way to save on staying in hotels or hotels throughout the journey. This method has been called Couchsurfing. The relevance of this direction of tourism is particularly increasing in connection with the development of technology and the use of social networks. Couchsurfing promotes cultural exchange and language practice, tolerance and mutual assistance. The article describes a different kind of rationality (social) without receiving monetary payment in an area, where the use of market mechanisms can be beneficial.*

Keywords: *Couchsurfing, travel, social networks, leisure exchange, tourism, rationality.*

Современный мир предлагает нам новые способы взаимодействия. Социальные сети очень плотно вошли в нашу жизнь и действуют не только как средства коммуникации между людьми одной или разных стран, но и как один из экономических регуляторов поведения. С помощью социальных сетей действительно можно экономить финансовые средства. Примером возможности реальной экономии стало появление каучсерфинга – крупнейшего международного агрегатора путешественников, а также людей, желающих с ними общаться и предоставлять им кров. Под крыло организации попадают люди, общей целью которых является «отдых по обмену» по всему миру. Суть этого сообщества можно передать фразой, которая является девизом каучсерфинга: «У вас есть друзья во всем мире, просто пока вы еще с ними не встречались».

Несколько слов об этимологии термина: каучсерфинг (англ. «couch» – диван, «surf» – следовать) это онлайн-сервис для путешественников, ориентированный на офлайн-общение и живую помощь путешественникам. С помощью этой социальной сети можно решить многие задачи: найти место для ночевки практически в любой точке мира и абсолютно бесплатно; пригласить в гости друзей из других стран просто для приятного общения, пересечься в центре; показать достопримечательности своего города; совершить совместное путешествие по окрестностям. Взаимодействия в сети носят исключительно некоммерческий характер. Зачем же люди это делают? Гипотеза такова: интересные знакомства и приятное времяпрепровождение окупают затраченные усилия.

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

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

Суть явления можно передать через наименее громоздкое определение. Couchsurfing – крупнейшая международная социальная сеть для путешественников, которая ориентирована на предоставление бесплатного места для проживания другим участникам сети.

Идея создания платформы принадлежит К. Фентону. В начале 2000-х гг., он решил поехать в Исландию, однако у него не было денег на проживание в отеле или хостеле. Тогда Фентон разослал письма на электронные адреса студентов-исландцев с просьбой о бесплатном ночлеге. Выходные прошли великолепно особенно потому, что город показывали местные жители, – не было избитых маршрутов, скуки, после чего К. Фентон принял решение развивать туристический интернет-ресурс, создав свой сайт и социальную сеть для последователей.

После этого путешествия К. Фентон объединил усилия с единомышленниками, такими как L. Silveira, D. Hoffer, Le Tuan Sebastien, и стал заниматься технической разработкой софта. Уже в начале 2004 г. сайт и сеть были представлены на суд широкой общественности. Волонтерские организации помогали с раскруткой и доработкой сайта, т. к. до 2011 г. организация была некоммерческой.

Позже организация сменила свой некоммерческий статус, провозгласив новые организационные цели, такие как получение прибыли, а также служение обществу. Владельцы компании посчитали, что коммерческое использование не будет препятствовать миссии организации, а новый статус будет способствовать расширению сети и возможности более гибкого, диверсифицированного управления.

Как же организована Couchsurfing? Чтобы стать полноценным участником сети для целей как планирования путешествия в другом городе/стране с ночевкой, так и для возможности принять путников в своей квартире/доме необходимо в первую очередь зарегистрироваться. Регистрация свободная, без оплаты, однако за подтверждение аккаунта придется сделать взнос. Есть и еще одно ограничение – пользователем сети может быть только лицо старше 18 лет [1].

Как и в любой другой социальной сети создается профиль пользователя, где есть разделы с фото, информация об участнике, которую он может выкладывать по собственному желанию. В анкете также есть сведения о городе проживания участника сети. Однако есть и специфика – пользователь в статусе выкладывает информацию о возможности приема постояльцев.

Со стороны людей, ищущих место для ночевки, сервис можно использовать, грамотно сформировав запрос: в запросе указать сроки (дату прибытия и отбытия), просьбу встретить и сопроводить, планы на путешествие (музеи, выставки, театры, места, отмеченные для посещения). Запрос также может содержать информацию об интересах, возможно общих с принимающей стороной (концертах, спортивных мероприятиях, походах или других увлечениях) и информацию, которая теоретически может заинтересовать принимающего.

Если даты неудобны для принимающей стороны, человек может оказать помощь в поиске ночлега среди зарегистрированных пользователей своего города, ему это сделать намного проще, т. к. общение происходит чаще и на языке носителя. Кроме человека, который предоставляет ночлег, есть возможность поиска других пользователей, которые могут выделить время для сопровождения по городу, посещения мероприятий, кафе и т. д.

Сеть в основном предназначена для общения на английском языке. Русскоязычная версия сайта существует, но дискуссия ведется на английском языке для удобства иностранных пользователей.

Большое внимание уделяется безопасности гостей – пользователей сети Couchsurfing. Для повышения доверия к сети специально создан ряд инструментов:

– система проверки достоверности данных имени и адреса пользователя (верификация). Состоит из нескольких этапов: после ввода имени и адреса пользователь нажимает галочку блокировки, тем самым запрещая себе менять данные, как бы фиксирует их; на втором этапе происходит оплата услуги с привязанной карты на расчетный счет Couchsurfing, данным карты, администрация сайта имеет возможность убедиться в совпадении имени пользователя и держателя карты; далее на почтовый адрес пользователя приходит письмо, и, как только оно получено, адрес и личность пользователя считаются подтвержденными, что можно увидеть в системе с помощью специального значка [1]. С 2015 г. добавлена новая возможность верификации через отсылки SMS на зарегистрированный номер телефона. Эта услуга платная (в России – около 4 тыс. руб.).

– возможность запросить других пользователей информацию об участнике и его добросовестности;

– система отзывов, которая будет отображаться как в профиле принимающей стороны, так и гостившей (отзыв оставляют только после личного визита и очного знакомства);

– рассылка администрацией сайта информационного листка безопасности или о случаях выявленного мошенничества;

– система надежности через взаимное ручательство за других участников.

К сожалению, любая система несовершенна и не защищена от несанкционированного использования [6]. Есть возможности компьютерного взлома, «накрутки» положительных отзывов без возможности их проверки. Но частота негативных сценариев очень невелика относительно большого количества позитивных отзывов об использовании платформы каучсерфинга.

С точки зрения социологии нас интересуют, во-первых, мотивы вступления людей в практики каучсерфинга – это стремление к сопричастности, изучение иностранного языка, желание помочь, а также желание воспользоваться ответным визитом. Но следует понимать, что ответный визит не предполагает посещение того же человека, который приезжал на отдых – можно выбрать любого участника сети из доступных локализаций. Любознательность туриста в отношении различных уголков мира и населяющих их народов является одним из наиболее сильных побудительных туристических мотивов [4].

С одной стороны, социальные сети делают нас ближе – мы по репрезентации человека в сети можем создать его «образ» и решить для себя, вызывает ли человек доверие? Возможно ли остаться у него на ночь? С другой стороны, это отношения обмена, в которые мы вступаем, лишь используя сеть каучсерфинга как площадку, инструмент для взаимодействия. Пространство «схлопывается», позволяя заводить знакомства далеко за пределами нашего социального круга, устоявшихся социальных связей. Финансовое состояние часто является серьезным препятствием в путешествиях, особенно среди молодежи, каучсерфинг дает возможность экономить на проживании, а часто и на экскурсионном сопровождении.

Интерес вызывает также возможность живого общения с представителем другой культуры, шанс узнать особенности жизни в стране «из первых рук», «прокачать» коммуникативные навыки, в том числе повысить уровень владения иностранным языком. В нашей стране наблюдается достаточно низкая осведомленность о возможности путешествовать, не оплачивая ночлег. Опрос, проведенный в ФГБОУ ВО «Государственный Университет Управления» на выборке из 400 студентов разных направлений, показал уровень осведомленности о ресурсе каучсерфинга в 8 %, и это в мегаполисе, среди молодежи, для кого и предназначалась изначально данная туристическая сеть. В год услугами каучсерфинга пользуется около 4 млн человек в мире. Можно предположить, что ограничения в количестве пользователей в нашей стране в основном связаны с географической изоляцией страны, отдаленностью ее от основных европейских туристических маршрутов, а также с отсутствием активного продвижения каучсерфинга в нашей стране.

Статистика Яндекс показывает, что пиковые поисковые запросы приходятся на месяц опусков и студенческих каникул – конец июня-июль – в этот период ресурс каучсерфинга запрашивает порядка 9 тыс. человек, самые минимальные цифры запросов приходятся на декабрь – 5 тыс. человек [1].

Традиционно большинство людей предпочитают проводить Новый год и Рождество с семьей, а не путешествовать к незнакомым людям и не принимать у себя малознакомых гостей. Но данные статистики свидетельствуют, что за 2017-2018 гг. по популярность ресурса в Рунете (по количеству поисковых запросов) выросла на 19 %, что довольно существенно. Исходя из роста интереса можно предположить, что практики каучсерфинга в нашей стране будут только набирать обороты Этому способствует общее увеличение количества времени, проводимого людьми в соцсетях, а также возможность параллельно подружиться с пользователями каучсерфинга на Фейсбуке, тем самым заводя долговременные контакты с возможностью дополнительной проверки пользователя, что снижает риски пользования системой и повышает доверие к создателям аккаунта. Туризм, несмотря на различные противодействия социального, экономического и политического характера, постоянно развивается [3, с. 108]. Самостоятельный туризм пока еще не так широко распространен, люди по-прежнему с удовольствием покупают пакетные туры, однако в настоящее время мы можем наблюдать развитие субкультуы независимо путешествующих людей. Свободный туризм позволяет путешественникам лучше удовлетворять индивидуальные культурные потребности, выстраивать времяпрепровождение, опираясь не на формальный регламент поездки, а на внутренние нужды [2]. Создание социальной сети в туристической сфере может послужить большим толчком к популяризации России как туристического направления, потому что русский народ славится своим гостеприимством и наличием широкого круга социальных связей. Расширение возможности доступа внутренним и внешним туристам к историческим, природным,

культурным объектам несомненно приведет к улучшению имиджа страны как среди собственных граждан, так и во внешней среде, будет способствовать культурному обмену, расширению международного взаимодействия и росту экономических показателей регионов посещения [5].

Библиографический список

1. Каучсерфинг. Как это работает? Интернет ресурс: https://www.couchsurfing.com/ Режим доступа: https://www.couchsurfing.com/#how-it-works (дата обращения: 12.02.2019).
2. Рябова, Т. В. Самостоятельный туризм как перспективное развитие направления туристской сферы / Т. В. Рябова, Е. В. Эртман // В сборнике: Россия-Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня сборник статей Международной научно-практической конференции, 2016. – 91 с.
3. Семенова, Е. Е. Перспективы развития туристского бизнеса в России / Е. Е. Семенова, М. А. Степанова, О. А. Лебедева // Вестник Орел ГИЭТ. – 2017. – № 3 (41). – С. 107-111.
4. Сивков, А. В. «Вертикальная» и «горизонтальная» оси межкультурной коммуникации / А. В. Сивков // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Философские науки. – 2010. – № 4-5. – С. 94-100.
5. Сологубова, Г. С. Роль туризма в гуманитаризации общественной жизни / Г. С. Сологубова // Вестник Национальной академии туризма. – 2010. – № 1 (13). – С. 44-46.
6. Суслова, И. А. Информационная безопасность в социальных сетях: основные риски в социальных сетях / И. А. Суслова, И. Е. Филиппов, В. А. Титов // В сборнике: OPEN INNOVATION сборник статей VI Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 48-51.
7. Яндекс статистика [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=CouchSurfing (дата обращения: 12.01.2019).

References

1. Kauchserfing. Kak eto rabotaet? [*Couchsurfing. How it works?*]. Internet resurs: https://www.couchsurfing.com/ Available at: https://www.couchsurfing.com/#how-it-works (accessed 12.02.2019).
2. Ryabova T. V., Ehrtman E. V. Samostoyatel'nyi turizm kak perspektivnoe razvitie napravleniya turistskoi sfery [*Independent tourism as a promising development of the tourism sector*], V sbornike: Rossiya-Kazahstan: prigranichnoe sotrudnichestvo, muzeino-turisticheskii potencial, proekty i marshruty k sobytiyam mirovogo urovnya sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii, 2016, 91 p.
3. Semenova E. E., Stepanova M. A., Lebedeva O. A. Perspektivy razvitiya turistskogo biznesa v Rossii [*Prospects of development of tourist business in Russia*], Vestnik Orel GIEHT, 2017, I. 3 (41), pp. 107-111.
4. Sivkov A. V «Vertikal'naya» i «gorizontal'naya» osi mezhkul'turnoi kommunikacii [*«Vertical» and «horizontal» axes of intercultural communication*], Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Filosofskie nauki, 2010, I. 4-5, pp. 94-100.
5. Sologubova G. S. Rol' turizma v gumanitarizacii obshchstvennoi zhizni [*The role of tourism in the humanization of public life*], Vestnik Natsional'noi akademii turizma, 2010, I. 1 (13), pp. 44-46.
6. Suslova I. A., Filippov I. E., Titov V. A. Informatsionnaya bezopasnost' v sotsial'nykh setyakh: osnovnye riski v sotsial'nykh setyakh [*Information security in social networks: the main risks in social networks*], V sbornike: OPEN INNOVATION sbornik statei VI Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferencii, 2018, pp. 48-51.
7. Yandeks statistika [*Yandex statistics*]. Available at: https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=CouchSurfing (accessed 29.01.2019).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

УДК 159.9

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-177-188

Грошев Игорь Васильевич
д-р психол. наук, д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *aus_tgy@mail.ru*

Горбенко Антон Васильевич
соискатель, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *aus_tgy@mail.ru*

Антоненко Ирина Викторовна
д-р психол. наук, ФГБОУ ВО «Российский гуманитарный университет им. А. Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва
e-mail: *ivantonenko@mail.ru*

Воронин Владимир Николаевич
д-р психол. наук, ФГАОУ ДПО «Академия стандартизации, метрологии и сертификации (учебная)», г. Москва
e-mail: *prvoronina@asms.ru*

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕКТОРАЛЬНЫХ СВОЙСТВ КАНДИДАТОВ НА ГОЛОСОВАТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЕЙ

Аннотация. *Рассмотрена проблема влияния устойчивых и переменных электоральных свойств кандидатов на голосовательное поведение избирателей. Показано, что все факторы, определяющие электоральное поведение избирателей, дифференцируются на фиксированные (внутренние), слабо зависящие от агитации, характеристик и свойств кандидатов, и внешние – факторы голосовательного выбора, находящиеся в сильной зависимости от воздействия социальных и коммуникационных мероприятий избирательных кампаний. Представлена классификация моделей электорального поведения избирателей, структура этапов его детерминации. Дано авторское определение электоральных свойств кандидата, включающее объективно-личностные и социально-политические атрибуты, которые посредством субъективного отражения электоратом постепенно формируют целостное восприятие кандидата, определяя его образ в сознании избирателя, являющийся конечным продуктом воздействия электоральных свойств кандидата на избирателей в процессе агитации.*

Ключевые слова: *выборы, голосование, голосовательное поведение, избиратель, избирательная кампания, свойства кандидата, электоральные предпочтения, электоральные свойства, эффективность.*

Groshev Igor
Doctor of Psychological Sciences, Doctor of Economic Sciences, State University of management, Moscow
e-mail: *aus_tgy@mail.ru*

Gorbenko Anton
Postgraduated student, State University of Management, Moscow
e-mail: *aus_tgy@mail.ru*

Antonenko Irina
Doctor of Psychological Sciences, The Kosygin State University of Russia, Moscow
e-mail: *ivantonenko@mail.ru*

Voronin Vladimir
Doctor of Psychological Sciences, Academy of Standardization, Metrology and Certification (Educational), Moscow
e-mail: *prvoronina@asms.ru*

PECULIARITIES OF THE INFLUENCE OF THE ELECTORAL PROPERTIES OF CANDIDATES ON VOTING BEHAVIOR OF VOTERS

Abstract. *The problem of impact resistant and variables of electoral properties of candidates for for voting behavior of voters. In particular, it is shown that all factors determining the voting behavior of voters are graded on a fixed (internal), weakly dependent on agitation characteristics and properties and external candidates voting factors of choice are highly dependent on the impact of social and communication activities of election campaigns has been presented. The classification of models of electoral behavior of voters, the structure of its determination. The author's definition of electoral candidate properties, including objective-personal and socio-political attributes through subjective reflection electorate gradually form a holistic perception of the candidate, thereby defining his image in the mind of the voter, which is the end product of the electoral impact of candidate properties for the target audience during campaigning has be given.*

Keywords: *election, voting, voting behavior, voter, election campaign properties of condidate, electoral preferences, electoral properties, efficiency.*

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

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

В настоящее время в глазах мирового сообщества Россия, как страна с развивающейся демократией, нуждается в укреплении своего статуса правового государства. При этом неотъемлемым условием функционирования любой формации демократического слоя являются справедливые, прозрачные и легитимные выборы представителей всех уровней власти. Исходя из этого, масштабы, как текущих, так и прогнозных потребностей политических структур в социально-политическом, социологическом, а также социально-психологическом обеспечении избирательных кампаний, в независимости от типа выборов, – огромны. Это подтверждается словами J. C. Davies, который указывал на то, что «… политическая наука и политика в целом не могут развиваться без социологии и психологии» [14, p. 77]. Более того, острая востребованность адекватной социально-политико-психологической основы, как непосредственно для проведения избирательных кампаний, так и при планировании публичной компоненты повседневной политической деятельности депутатов законодательных собраний различного уровня, лидеров политических партий и общественных организаций определяют практическую значимость такого рода исследований.

Одним из направлений социально-политико-психологического обеспечения избирательных кампаний является выявление устойчивых и переменных электоральных свойств кандидата, определяющих его образ в сознании избирателя, который и влияет на голосовательный выбор избирателей.

В статье исследовано влияние электоральных свойств кандидатов на голосование избирателей в рамках выборов со слабым содержанием и политизированных выборов. Рассмотрим ряд факторов, оказывающих влияние на электоральное поведение избирателей и определяющих достижение целей избирательной кампании различного типа.

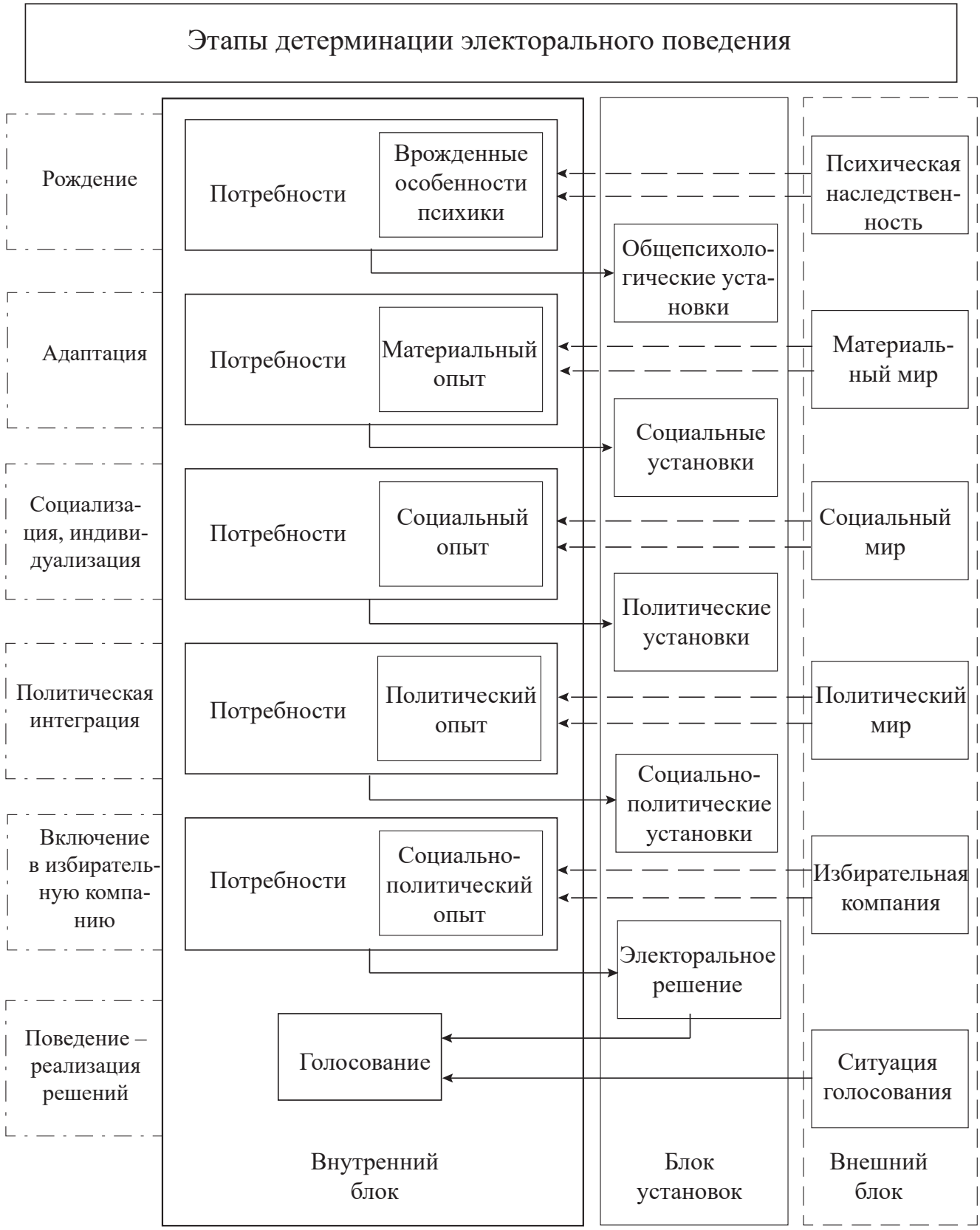
Факторы, детерминирующие электоральный выбор избирателей. На электоральный выбор избирателей воздействует множество факторов, которые формируются на различных этапах жизни избирателя, начиная от врожденных психических особенностей (в том числе особенностей психики) и заканчивая текстом избирательного бюллетеня. Для достижения целей избирательной кампании необходимо строить агитацию таким образом, чтобы факторы электорального поведения приняли определенное содержание, которое обеспечит победу кандидата. При этом среди многих факторов четко выделяют подверженные какому-либо влиянию агитации. К примеру, архетипы коллективного бессознательного, политические и социальные ценности и установки избирателей (см. рис. 1) непосредственно в процессе предвыборной кампании не подвергаются никаким изменениям, поскольку эти свойства окончательно сформировались в течение более раннего этапа онтогенеза человека и обладают определенной устойчивостью в отношении столь краткосрочного и слабого воздействия избирательной кампании. Данный тезис объясняет невозможность непосредственного применения некоторых моделей электорального поведения для проектирования агитационных мероприятий. Так, например, вполне логично, что политическая идентификация избирателя и его принадлежность к «большим социальным расколам» не могут быть изменены в рамках единственной избирательной кампании. Однако предвыборные мероприятия вполне могут представить кандидата электорату таким образом, чтобы социальная и политическая принадлежность избирателей способствовала повышению популярности политика. В таком аспекте детерминации голосовательного поведения акцент внимания смещается с устойчивых свойств избирателей на переменные свойства кандидата.

Все факторы электорального выбора, сформировавшиеся до начала избирательной кампании, представляются как бы фиксированными, слабо зависящими от агитации и от характеристик кандидатов. В связи с этим, при изучении электорального поведения в контексте отдельной предвыборной кампании эти фиксированные факторы могут быть приняты в виде констант, которые задаются на старте избирательной кампании и впоследствии никак не изменяются. Безусловно, перечисленные детерминанты не являются константами вообще, а зависят от многих факторов: особенностей территории, этнического состава избирателей, экономических, исторических и других характеристик того территориального пространства, на котором проходят выборы. Однако все эти характеристики вряд ли могут заметно измениться в течение нескольких месяцев, отведенных на агитацию избирательной кампании. А главное – избирательный штаб кандидата не в силах оказать на них сколько-нибудь значимое влияние.

Таким образом, с практической точки зрения все детерминанты, которые не могут быть изменены посредством коммуникаций с электоратом можно принять в виде констант. К таким константным факторам целесообразно отнести:

– комплекс установок, диспозиций и мнений, которые получили название электоральных предпочтений;
– отдельные социальные характеристики избирателя (пол, возраст, образование, профессия, уровень

доходов, характерологические и темпераментальные особенности и т. д.), влияющие на эффективность восприятия, усвоения и оценку значимости различных элементов информации [2].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Структура этапов детерминации электорального поведения избирателей

Схема детерминации голосовательного решения избирателей. Электоральные предпочтения включают в себя ту часть субъективного опыта, личностных конструктов, потребностей, политических установок избирателей, которые, с одной стороны, играют роль фильтра входящей информации, с другой стороны, определяют привлекательность или непривлекательность различных потенциальных характеристик кандидата. В данном контексте схема детерминации голосовательного решения будет выглядеть следующим образом: избиратели воспринимают информацию о кандидате из окружающей среды и формируют эмоционально окрашенное представление о нем при сопоставлении содержания данной информации с имеющимися у них электоральными предпочтениями.

Социальные и психологические особенности отдельного избирателя обусловливают индивидуальность процесса синтеза результатов сопоставления различных данных с соответствующими им предпочтениями в общее, целостное восприятие кандидата и его итоговую оценку.

Если социально-политические предпочтения и психологические характеристики избирателя представить в виде констант, то на первый план в представленной схеме детерминации выходит переменный фактор знаний и представлений о кандидатах. При этом первичным источником знаний является поступающая к электорату информация, которая и подлежит дальнейшему рассмотрению. Для проведения эффективного анализа электоральной информации необходимо ясно выделить структурные элементы ее возможного содержания. В любом случае, агитационная информация должна сообщать избирателю что-либо новое о кандидатах – их социально-психологические характеристики и личностные особенности, влияющие на их электоральную привлекательность. Такие характеристики выступают определенными элементарными фактами, они раздельно познаются и рефлексируются избирателем, складываясь в целостное представление о кандидате(ах). Эти элементарные факты о кандидатах, их единичные характеристики будем называть электоральными свойствами.

Электоральные свойства кандидата – объективно-личностные социально-политические атрибуты, которые посредством субъективного психического отражения в сознании (подсознании) электората постепенно формируют целостное восприятие кандидата, его имидж и тем самым определяют шансы данного кандидата на победу в предвыборной кампании. Отдельными электоральными свойствами кандидата могут являться, например, его политические идеи, партийная принадлежность, черты лица, манера говорить, предпочтения в одежде. Все эти и другие электоральные свойства кандидата (как относительно элементарные частицы информации) в процессе восприятия складываются в единое целое и определяют образ политика в сознании избирателя [3; 4]. Именно образ (имидж) является конечным продуктом воздействия электоральных свойств кандидата на целевую аудиторию в процессе агитации и непосредственно детерминирует голосовательный выбор. В настоящее время существует некоторая разрозненность позиций разных авторов в отношении определения «имидж». Не вдаваясь в полемику, используем в данной статье определение, данное Р. Р. Коркмазовым: «Имидж – сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа, эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо» [8, с. 66].

Поскольку образ кандидата представляет собой сложный, но целостный и эмоционально окрашенный психологический конструкт, для его формирования субъекту требуется определенная информация о свойствах объекта имиджа, причем в таком количестве, которое необходимо для возникновения ассоциативных связей объекта со стереотипами сознания субъекта, его архетипами, личностными конструктами как классификационно-оценочными эталонами [10; 15, с. 34]. Именно это ограничение на выборах, например со слабым содержанием, затрудняет процесс формирования имиджей кандидатов, являясь существенной социально-психологической особенностью таких выборов.

Для активизации процесса накопления субъектом поступающей к нему информации об электоральных свойствах кандидата в виде знаний и опыта, которые лежат в основе имиджа, необходимо, чтобы данная информация привлекала внимание и вызывала интерес со стороны субъекта. При этом «…каждое рекламное средство для усиления внимания к объекту проведения рекламы должно … дополнять имеющиеся сведения новыми данными» [17, с. 36]. Интерес формируется, прежде всего, «к новым знаниям или информации, дополняющей уже известные данные» [6, с. 55]. Таким образом, чем большими знаниями об электоральных свойствах кандидата обладает избиратель, тем с большей эффективностью он воспринимает из окружающей среды последующую информацию о нем. И если избиратель не обладает никакой информацией о кандидате, то и непосредственный интерес к нему вряд ли возникнет.

Одной из существенных особенностей выборов, именно со слабым содержанием, в отличие от политизированных выборов, является низкая стартовая узнаваемость большинства баллотирующихся кандидатов – в начале избирательной кампании электорат не имеет информации о претендентах на выборную должность. В связи с этим падает интерес к кандидатам и к выборам вообще, что опять же приводит к низкой информированности. Разрывается этот круг с помощью привлечения краткосрочного непроизвольного внимания избирателей к агитационным сообщениям, которые при многократном воздействии понемногу разрешают задачу первоначального информирования электората и обеспечения стартовой узнаваемости кандидата. Так, теоретически, может быть преодолен определенный нижний порог осведомленности избирателей, за которым возникают уже произвольные внимание и интерес к кандидату, способствующие активному усвоению и оценке информации, накоплению опыта, созданию образа с дальнейшим формированием соответствующего имиджа кандидата. На некотором этапе познавания кандидата (В. А. Жебит определяет его как переход через точки бифуркации, т. е. неопределенности) его имидж под воздействием стереотипов мышления и ригидности установок избирателя приобретает целостность, стабильность и становится вполне функциональным [5].

Однако из практики выборов хорошо известно, что этот порог информированности преодолевается кандидатами далеко не всегда. В этом заключается одна из множества причин отсутствия полноценных имиджей кандидатов как целостных образований (гештальтов) в сознании (подсознании) электората. Тем не менее, главным переменным детерминантом голосования избирателей являются их знания об электоральных свойствах кандидатов. При этом, если на высоко политизированных выборах (в Президенты РФ, в Госдуму РФ) определенные знания у электората появляются задолго до дня голосования, то на выборах со слабым содержанием (например, в городские парламенты по одномандатным округам) такие знания у большинства граждан, как правило, формируются уже на избирательном участке под воздействием возникшей потребности в реализации ранее принятого решения об участии в голосовании. Это положение иллюстрирует принципиальное отличие механизмов формирования электорального поведения на политизированных выборах и выборах со слабым содержанием (рис. 2).

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Процесс последовательности этапов детерминации голосовательного решения избирателей в различных типах выборов

Таким образом, несмотря на то, что формально детерминанты электорального поведения на выборах со слабым содержанием будут такими же, что и в политизированных избирательных кампаниях, их роль в исходе выборов будет несколько иной. Так, в политизированных избирательных кампаниях во главу угла

ставится процесс формирования выгодных социальных имиджей (образов) кандидата (партии) и конкурентов посредством различных коммуникаций с электоратом. Но, на выборах в городские парламенты по одномандатным округам электорат настолько пассивен и безразличен, что практически никак не воспринимает адресованную ему информацию, и поэтому у избирателей не может сформироваться никаких образов. Обратный пример: официальная биографическая справка на избирательном участке в политизированной кампании является малозначимой, а на выборах со слабым содержанием во многом определяет победу или поражение кандидата. Данный факт подтверждается результатами многих исследований [9].

Следует отметить, что схема, представленная на рисунке 2, не является абсолютным правилом, но отражает доминирующую тенденцию, вполне допускающую исключения в виде присутствия в массе электората доли избирателей, голосование которых выходит за рамки обозначенных последовательностей. Тем не менее, в свете приведенного механизма вопрос о формировании знаний об электоральных свойствах кандидатов на выборах в городские парламенты приобретает совершенно особый смысл. Эта особенность заключается в том, что избиратели впервые начинают проявлять истинный, внутренний, произвольный интерес к кандидатам только в день выборов, когда в их сознании актуализируется ситуация голосования, возбуждая сформировавшуюся ранее установку на участие в данных выборах. До этого момента большая часть электората не обращает внимания на сведения о кандидатах. Оказываясь же в ситуации голосования, избиратели стремятся получить недостающие знания, восполнить образовавшийся пробел, чтобы принять хоть сколькнибудь мотивированное решение о своем личностном выборе. Таким образом, процесс накопления знаний избирателем обладает следующими важными особенностями:

– недостаток времени на восприятие информации, ее критическую оценку и принятие взвешенного решения;

– усиление эмоциональности восприятия и мышления в ущерб рациональности;

– сильная ограниченность информации, доступной в непосредственном окружении;

– повышение роли установок, диспозиций, стереотипов, личностных конструктов, ореолов и прочих феноменов константности и инертности социальной перцепции;

– неготовность избирателя затрачивать время и прикладывать существенные усилия, необходимые для «добычи» содержательной и релевантной информации о кандидатах.

Эти особенности дополнительно объясняют важность роли официальных информационных плакатов, расположенных на избирательных участках.

Источники информации о кандидатах и характер ее содержания. Для того чтобы глубже понять влияние перечисленных особенностей процесса формирования знаний об электоральных свойствах кандидатов на детерминацию электорального решения, необходимо проанализировать два определяющих компонента: источники (носители) информации о кандидатах и характер ее содержания. Оба эти компонента по-своему определяют структуру тех знаний, которые становятся доступными избирателям и, соответственно, определяют их голосовательное поведение.

Отметим, что любой носитель информации по своим техническим параметрам способен к воспроизводству лишь определенной информационной формы: видео, текста, фотографий, речи и т. п. Так, например, в рамках газетной публикации невозможно передать такое электоральное свойство кандидата, как его поведенческие манеры. В связи с этим, рассматривать вопрос о формировании знаний следует с учетом характеристик носителей.

По источникам информации о кандидатах, как по одному из главных вопросов избирательных кампаний, на сегодняшний момент проводится целый ряд исследований. Приведем перечень потенциальных источников (носителей) предвыборной информации (по популярности источников политической информации):

– федеральные и местные СМИ: телевидение, радио, пресса, интернет;

– наружная агитация: баннеры (билборды, перетяжки), плакаты;

– массовые мероприятия: митинги, демонстрации, шествия;

– встречи (собрания) с кандидатом, его доверенными лицами и другими ответственными представителями;

– личная агитация: поквартирный обход (в том числе при сборе подписей), на предприятиях, в больницах и т. п.;

– пикеты в общественных местах;
– агитация по телефону;
– почта: агитационные материалы в почтовом ящике избирателя (доставка может осуществляться силами почты, агитаторов, сторонних организаций);
– общественные приемные;
– информационный плакат на избирательном участке;
– слухи [1; 6; 9; 11; 12; 13].

Эти источники могут быть использованы для формирования у электората знаний о тех или иных электоральных свойствах кандидатов. Главное различие в использовании перечисленных носителей информации на федеральных выборах и выборах со слабым содержанием заключается в изменении стоимости контакта с тысячей представителей целевой аудитории – так называемой стоимости на тысячу (англ. Cost Per Thousand, CPT). Для средств массовой информации с уменьшением целевой аудитории кампании характерно увеличение показателя CPT, что обуславливает их неэффективность для агитации избирателей на выборах в городские парламенты. Так, Н. Б. Малкин и Е. Б. Сучков отмечают, что для кампаний мелкого масштаба (до 100 тыс. избирателей в округе) «… более приоритетным является оргмассовое направление. Агитационно-рекламное направление носит вспомогательный характер и сводится в первую очередь к наружной рекламе (листовки, плакаты) и распространению агитационных материалов» [9, с. 173].

Рассмотрим приведенный перечень источников информации в контексте схемы, представленной на рисунке 2, и попробуем качественно оценить эффективность каждого носителя на различных типах выборов с точки зрения адресности и CPT воздействия; способность привлечь внимание, вызвать интерес; эмоциональную эффективность контакта; потенцию к пробуждению дальнейшего резонанса (табл. 1).

Таблица 1

Эффективность носителей агитации на выборах различного типа

Носитель агитации	Эффективность	
	на федеральных выборах	на выборах со слабым содержанием
Федеральные СМИ: телевидение, пресса, интернет	+++	0
Местные СМИ: телевидение, радио, пресса	++	0
Наружная агитация: баннеры (билборды, перетяжки)	+	0
Наружная агитация: плакаты	+	+
Массовые мероприятия: митинги, демонстрации, шествия	++	0
Встречи с кандидатом и его представителями	0	+
Личная агитация	0	+
Пикеты в общественных местах	+	+
Агитация по телефону	0	+
Почтовые ящики	+	+
Общественные приемные	+	0
Информационный плакат на избирательном участке	0	+++
Слухи	+	0

Составлено авторами по материалам исследования

Результаты сравнения показывают, что наиболее эффективным источником информации об электоральных свойствах кандидатов выступает информационный плакат на избирательном участке. Особое влияние информационного плаката на выбор электората в избирательных кампаниях в городские парламенты обусловлено также следующими факторами:

– доступностью в момент актуализации внимания и интереса к участникам выборов;

– отсутствием или недостатком более релевантной и содержательной информации об электоральных свойствах кандидатов;

– формой представления, позволяющей легко проводить сравнение электоральных свойств различных кандидатов;

– высоким уровнем доверия и признанием надежности источника информации (избирательной комиссии).

Информационный плакат включает в себя сведения о следующих электоральных свойствах участников выборов:

– фамилия кандидата;

– официальная фотография;

– официальная биография;

– партийная принадлежность (какой партией выдвинут);

– заявленное имущественное положение и уровень доходов.

Рассмотрим подробнее особенности влияния перечисленных электоральных свойств кандидатов на голосовательное поведение избирателей.

Особенности влияния электоральных свойств кандидатов на голосовательное поведение избирателей. Отметим, что фамилия кандидата может быть не только благозвучной и красивой, либо неприятной на слух, но может вызывать определенные подсознательные ассоциации у избирателя. Эти ассоциации могут быть связаны как со знакомыми избирателю носителями такой же или похожей фамилии (например, среди личного окружения или политических и общественных деятелей), так и с понятиями, из которых морфологически образована фамилия кандидата. Если учесть слабую информированность электората на рассматриваемых выборах, то в данном контексте фамилия кандидата вполне может выступать значимым фактором голосования избирателей.

Внешность кандидатов является одним из важнейших факторов голосования в любых избирательных кампаниях, поскольку во многом определяет результаты восприятия кандидата как человека [16; 17]. При этом важным отличием выборов со слабым содержанием в данном аспекте является относительно слабое участие телевидения в освещении предвыборных событий, что не дает электорату возможности в полной мере воспринимать динамические элементы личного имиджа кандидата: его жесты, манеры, речь и т. д. Восприятие вынужденно становится ограниченным только статическими изображениями, т. е. фотографиями, в связи с чем последние в рассматриваемых избирательных кампаниях приобретают еще большее значение. Кроме этого, поскольку на выборах в городские парламенты возрастает роль личности кандидата, то важность его фотографии, как детерминанта восприятия личности, также дополнительно повышается.

Другим электоральным свойством, которое содержит важную характеристику личности кандидата, является его биография. Уникальность именно официальной биографии (в противоположность более свободному и эмоционально окрашенному жизнеописанию, которое применяется в агитационном материале) заключается в том, что она доступна электорату в момент активизации интереса к кандидатам. Избиратель формирует свое решение, знакомясь с биографическими фактами, из которых состоит справка кандидата, и оценивает их с точки зрения сформированных у него на данный момент социально-политических установок. Особая важность официальной биографии кандидата на выборах в городские парламенты представляется вполне очевидной.

Партийная принадлежность также выступает одним из наиболее весомых факторов голосования избирателей. Несмотря на то, что на выборах в городские парламенты роль политической платформы кандидата снижается, а значение личностных качеств возрастает, партийная принадлежность сохраняет свое значение по следующим причинам. Во-первых, из-за низкой заинтересованности избирателей у них достаточно трудно сформировать содержательные представления по поводу личности кандидата, поэтому электорат вынужден обращаться к другим факторам, в том числе и к партийной принадлежности. Во-вторых, партийная принадлежность достаточно емко указывает избирателям на ориентацию кандидата в современном политическом пространстве, его убеждениях, пристрастиях, идеологии. В-третьих, партийная принадлежность отличается доступностью для восприятия и запоминания, что обусловливает ее тактическую эффективность в условиях слабой восприимчивости электората. В-четвертых, партийная принадлежность кандидата указывается в информационном плакате на участке для голосования, который, как уже неоднократно упоминалось, является эффективным средством воздействия на избирателей.

И, в-пятых, на любых выборах существует сегмент политизированного электората, который практически безоговорочно готов голосовать за любого кандидата, предложенного ему референтной партией.

Перейдем к последнему выделенному электоральному свойству – уровню материального благосостояния кандидата. Подробные и проверенные данные об имуществе и доходах кандидата также указываются на официальном плакате избирательной комиссии. Рассматривая влияние благосостояния кандидата, следует отметить два момента. Во-первых, уровень доходов человека для части избирателей является определенным индикатором его личной успешности и эффективности. Если кандидат умеет решать свои материальные проблемы, значит, возможно, в этом плане он также будет полезен и электорату. Во-вторых, еще одна часть избирателей придерживается позиции, сформулированной Конфуцием: «Если государство управляется правильно, бедность и незнатность вызывают стыд. Если государство управляется неправильно, то богатство и знатность также вызывают стыд» [7]. Дополнительно отметим, что иногда определенную пищу для размышления электорату может дать факт явного несоответствия уровня доходов кандидата и занимаемой им должности.

Степень влияния перечисленных электоральных свойств кандидатов на голосовательное решение избирателей изменяется в зависимости от уровня выборов (табл. 2).

Таблица 2

Роль электоральных свойств кандидата на выборах различного уровня

Электоральное свойство кандидата (группа свойств)	**Тип избирательной кампании**	
	Политизированная	**Со слабым содержанием**
	Внимательность, заинтересованность электората	
Фамилия	низкая	средняя
Фотография	низкая	высокая
Биографическая справка	низкая	высокая
Партийная принадлежность	средняя	высокая
Уровень доходов	низкая	средняя

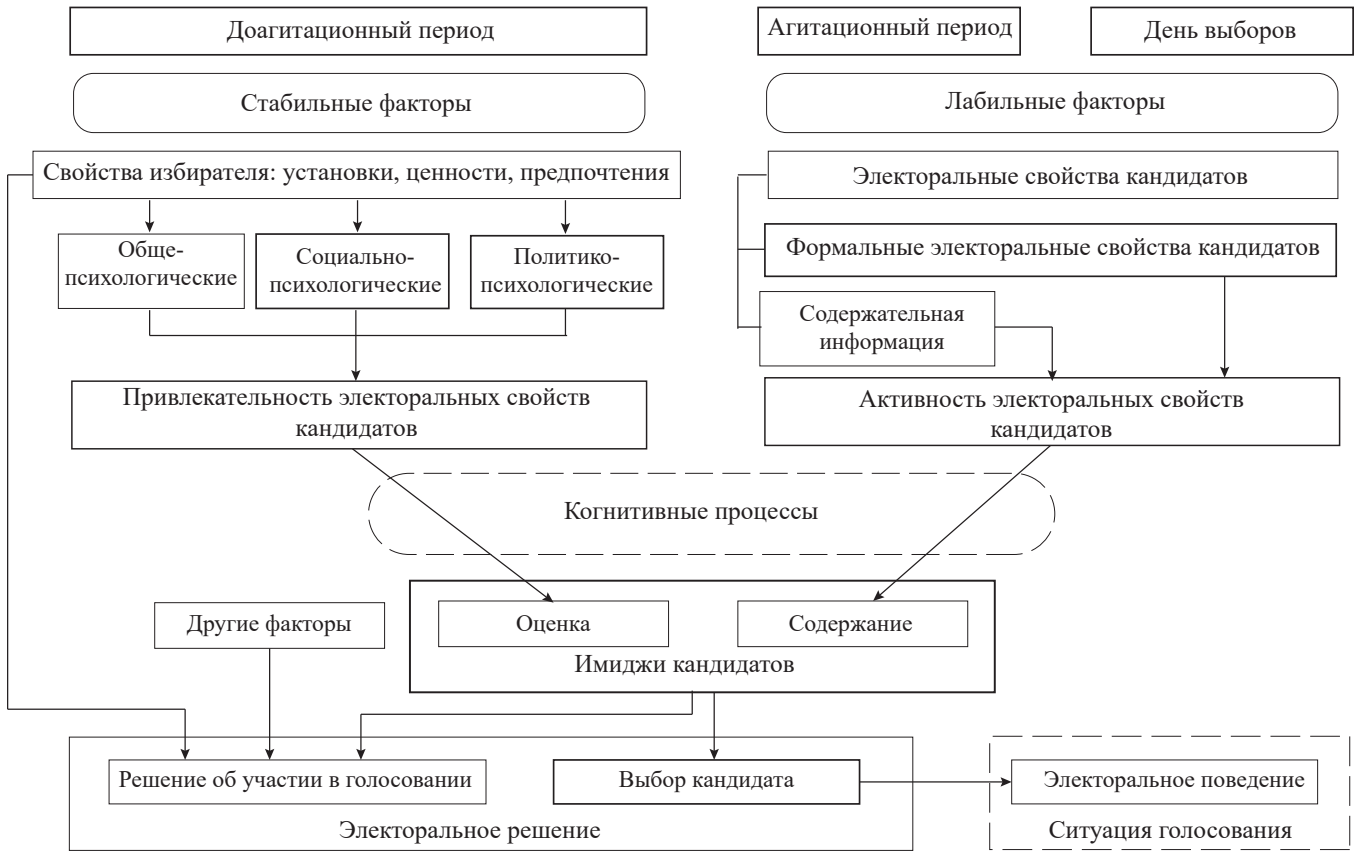
Составлено авторами по материалам исследования

Таким образом, перечисленные электоральные свойства кандидатов, психически отражаясь в сознании (подсознании) избирателей, формируют их голосовательный выбор. В этом процессе необходимо отметить еще два важных момента. Во-первых, формирование выбора на основе имеющейся информации происходит сквозь призму предпочтений избирателей, которые могут быть представлены в виде установок, детерминирующих уровень привлекательности или непривлекательности тех или иных потенциальных электоральных свойств кандидатов. Степень привлекательности для избирателей является важнейшей характеристикой любого электорального свойства кандидата. Во-вторых, для того, чтобы электоральное свойство оказало соответствующее своей привлекательности действие, избиратель должен иметь информацию о том, что рассматриваемый кандидат обладает данным свойством. Другими словами, наличие знаний об электоральном свойстве кандидата выступает необходимым условием психического отражения этого свойства и, соответственно, его влияния на выбор избирателей. Для простоты информированность избирателей об определенном электоральном свойстве кандидата будем называть активностью свойства.

Степень активности электорального свойства кандидата представляет собой широту его внедрения в сознание (подсознание) избирателей – размер доли электората, информированной о наличии у кандидата рассматриваемой социально-политической особенности. Таким образом, характер влияния электорального свойства кандидата на его шансы победить в избирательной кампании определяется его привлекательностью или непривлекательностью, а степень влияния – силой привлекательности (непривлекательности) и уровнем активности данного свойства.

Понятия привлекательности и активности электорального свойства кандидата интересны тем, что позволяют установить прочную взаимосвязь между степенями влияния одних и тех же черт кандидатов на результаты

выборов различного уровня. В зависимости от важности предстоящего голосования одно и то же свойство может обладать различной степенью привлекательности и особенно активности, что определяет необходимость использования индивидуальных подходов к организации каждой избирательной кампании. В контексте выборов со слабым содержанием наиболее значимой характеристикой предвыборного процесса является степень социально-психологической восприимчивости электората, которая оказывает сильное влияние на активность различных электоральных свойств кандидатов, расставляя, таким образом, приоритеты при планировании агитационных мероприятий. Следовательно, используя понятия привлекательности и активности свойств, можно провести параллели между избирательными кампаниями различного уровня и более системно исследовать влияние различных факторов на поведение электората и результаты выборов (см. рис. 3). Более того, термины привлекательности и активности электоральных свойств кандидатов вполне могут исполнять роль той системы факторов голосовательного поведения, которую можно использовать в качестве теоретической основы для построения эффективности избирательной стратегии на выборах.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Модель формирования электорального поведения избирателей на выборах со слабым содержанием

Анализ социально-психологических особенностей влияния электоральных свойств кандидатов на голосовательное поведение избирателей позволяет сделать следующие выводы.

Выборы со слабым содержанием, в отличие от политизированных выборов имеют целый ряд социально-политико-психологических и технологических особенностей, ключевая из которых, заключается в слабой восприимчивости избирателей к агитации и отсутствии интереса к предвыборной информации вплоть до дня голосования. Внутреннее стремление к накоплению знаний о кандидатах у большинства избирателей появляется непосредственно с момента актуализации ситуации выбора, то есть либо уже на избирательном участке, либо (что реже) за один-два дня до голосования. Данные особенности не позволяют использовать на рассматриваемых выборах уже сложившуюся базу политических технологий, адекватных в отношении федеральных избирательных кампаний. Такая ситуация заставляет искать новые подходы к проектированию комплекса предвыборных мероприятий на выборах со слабым содержанием.

С точки зрения общих теорий детерминации социального поведения, факторы выбора кандидата в контексте конкретной избирательной кампании могут быть разделены на внешние и внутренние. Формирование внутренних (стабильных, фиксированных) факторов голосовательного решения – социально-политических предпочтений, диспозиций, ценностей, установок – происходит на различных этапах развития и социализации личности избирателя, его включения в общественно-политические процессы. Данная группа факторов подвержена лишь незначительному влиянию предвыборной агитации. Внешние факторы голосовательного выбора детерминируются знаниями избирателя об электоральных свойствах кандидатов и, соответственно, находятся в сильной зависимости от воздействия коммуникационных мероприятий избирательной кампании.

Провести необходимую параллель между выборами различного уровня позволяют понятия активности и привлекательности электоральных свойств кандидатов. Активность какого-либо электорального свойства (то есть степень осведомленности избирателей о том, что кандидату присуще данное свойство) обусловлена влиянием агитации, а именно, эффективностью используемых каналов распространения информации об этом свойстве. Привлекательность того или иного электорального свойства кандидата детерминируется относительно устойчивыми, независящими от агитации внутренними факторами – социально-политическими предпочтениями, ценностями и установками избирателей.

В контексте понятий активности и привлекательности электоральных свойств целью избирательной кампании становится достижение активности наиболее привлекательных электоральных свойств кандидата и наиболее отталкивающих электоральных свойств конкурентов с учетом установок, предпочтений и ограниченности восприятия избирателей.

На выборах со слабым содержанием особое значение приобретают формальные электоральные свойства кандидата, отраженные в информационном плакате на избирательном участке: фамилия, фотография, официальная биография, партийная принадлежность, уровень материального благосостояния кандидата.

Библиографический список

1. Алтухова, Н. Ю. Политический маркетинг в современной России / Н. Ю. Алтухова: дис. …канд. полит. наук. – Ставрополь, 2006. – 180 с.
2. Артемов, Г. П. Политическая социология. – М.: Логос, 2002. – 280 с.
3. Грошев, И. В. Индивидуально-личностные и гендерно-половые особенности детерминации голосования избирателей в условиях дефицита информации о кандидатах // Экспериментальная психология. – 2013. – Том 6. – № 1. – С. 98-118.
4. Грошев, И. В. Социально-психологический образ кандидата как основной элемент системы политический выборов / И. В. Грошев, А. В. Горбенко // Вопросы психологии. – 2015. – № 5. – Сентябрь-октябрь. – С. 55-66.
5. Жебит, В. А. Социально-психологические факторы динамики имиджа политика / В. А. Жебит: автореф. дис. … канд. психол. наук. – М., 2017. – 23 с.
6. Коноваленко, А. В. Психология политической рекламы / А. В. Коноваленко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 96 с.
7. Конфуций. Лунь Юй [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://artprojektchina.narod.ru/006.html (дата обращения: 13.01.2019).
8. Коркмазов, Р. Р. Роль региональных средств массовой информации в формировании политического имиджа акторов электорального процесса (на примере Карачаево-Черкесской республики) / Р. Р. Коркмазов: дис. … канд. полит. наук. – Ставрополь, 2006. – 174 с.
9. Малкин, Е. Б. Основы избирательных технологий / Е. Б. Малкин, Е. Б. Сучков. – М.: SPSL-«Русская панорама», 2015. – 464 с.
10. Матюшевская, П. А. Имидж / П. А. Матюшевская, Н. В. Ефимова, Е. В. Маевская // Социология: Энциклопедия / Сост. А. А. Грицанов и др. – Минск: Книжный Дом, 2003. – 1312 с.
11. Пацынко, С. В. Влияние слухов на электоральное поведение избирателей / С. В. Пацынко: автореф. дис. … канд. психол. наук. – М., 2007. – 22 с.
12. Шевченко, И. А. Политические Интернет-технологии в трансформирующемся обществе / И. А. Шевченко: дис. … канд. полит. наук. – Ставрополь, 2005. – 186 с.
13. Щербатых, Ю. В. Психология выборов. – М.: Изд-во «Эксмо», 2014. – 400 с.
14. Davies, J. C. Where from and where to? / J. C. Davies // Handbook of political psychology. – San Francisco: Jossey-Bass, 1973. – P. 76-98.
15. Kelly, G. A. The psychology of personal constructs. – New York: Norton, 1955. – Vol. 1. – 556 p.

16. Maisonneuve, J. Le corps et la beaute / J. Maisonneuve, M. Bruchon-Schweitzer. – Paris: PUF, 1999. – 127 p.
17. Moscovici, S. Psychologies sociale des relations a autrui. – Paris: Nathan, 1994. – 304 p.

References

1. Altukhova N. Yu. Politicheskii marketing v sovremennoi Rossii: diss. ... kand. polit. nauk [*Political marketing in modern Russia: Cand. Sci. (Political) diss.*], Stavropol, 2006, 180 p.
2. Artemov G. P. Politicheskaya sotsiologiya [*Political sociology*], M.: Logos, 2002, 280 p.
3. Groshev I. V. Individual'no-lichnostnye i genderno-polovye osobennosti determinatsii golosovaniya izbiratelei v usloviyakh defitsita informatsii o kandidatakh [*Individual-personal and gender-sexual features of determination of vote of voters in the conditions of deficiency of information on candidates*], Experimental psychology, 2013, Vol. 6, I. 1, pp. 98-118.
4. Groshev I. V., Gorbenko A. V. Sotsial'no-psikhologicheskii obraz kandidata kak osnovnoi element sistemy politicheskii vyborov [*Socio-psychological image of the candidate as the main element of the system of political elections*], Guestions of psychology, 2015, I. 5, pp. 55–66.
5. Zhebit V. A. Sotsial'no-psikhologicheskie faktory dinamiki imidzha politika: avtoref. diss. ...kand. psikhol. nauk [*Socio-psychological factors of the dynamics of the image of a politician: Cand. Sci. (Psychology) diss.*], M., 2017. 23 p.
6. Konovalenko A. V. Psikhologiya politicheskoi reklamy [*The Psychology of political advertising*], Rostov n/ D: Phoenix, 2005, 96 p.
7. Konfutsii. LUN Yu // Available at: http://artprojektchina.narod.ru/006.html (accessed 13.01.2019).
8. Korkmazov R. R. Rol' regional'nykh sredstv massovoi informatsii v formirovanii politicheskogo imidzha aktorov elektoral'nogo protsessa (na primere Karachaevo-Cherkesskoi respubliki): diss. ...kand. polit. nauk [*The Role of regional media in the formation of the political image of the actors of the electoral process (on the example of the Karachay-Cherkess Republic): Cand. Sci. (Political) diss.*], Stavropol, 2006. 174 p.
9. Malkin E. B., Suchkov E. B. Osnovy izbiratel'nykh tekhnologii [*Fundamentals of electoral technologies*], M.: SPSL-«Russian panorama», 2015. 464 p.
10. Matyushevskaya P. A., Efimova N. I., Maevskaya E. V. Imidzh [*Image*], Sotsiologiya: Entsiklopediya [*Sociology: Encyclopedia*], sost. A. A. Gritsanov [et al.], Minsk: Book House, 2003. 1312 p.
11. Patsynko S. V. Vliyanie slukhov na elektoral'noe povedenie izbiratelei: avtoref. diss. ...kand. psikhol. nauk [*Influence of rumors on the electoral behavior of voters: Cand. Sci. (Psychology) diss.*], M., 2007. 22 p.
12. Shevchenko I. A. Politicheskie Internet-tekhnologii v transformiruyushchemsya obshchestve: diss. ... kand. polit. nauk [*Political Internet technologies in the transforming society: Cand. Sci. (Political) diss.*], Stavropol, 2005. 186 p.
13. Shcherbatykh Yu. V. Psikhologiya vyborov [*The Psychology of elections*], M.: Publishing house «Eksmo», 2014. 400 p.
14. Davies J. C. Where from and where to? Handbook of political psychology, San Francisco: Jossey-Bass, 1973, pp. 76-98.
15. Kelly G. A. The psychology of personal constructs, New York: Norton, 1955, Vol. 1. 556 p.
16. Maisonneuve J., Bruchon-Schweitzer M. Le corps et la beaute, Paris: PUF, 1999. 127 p.
17. Moscovici S. Psychologies sociale des relations a autrui, Paris: Nathan, 1994. 304 p.

УДК 316.6

DOI 10.26425/1816-4277-2019-3-189-192

Сироштаненко Татьяна Геннадьевна
канд. психол. наук, Анапский филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный педагогический университет», г. Анапа
e-mail: *tatyana041969@mail.ru*

МЕТОД РЕПЕРТУАРНЫХ РЕШЕТОК В ИССЛЕДОВАНИИ КОГНИТИВНОЙ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОСТИ В СФЕРЕ ОБЩЕНИЯ

Аннотация. *Исследован вопрос подбора и использования методов личностной диагностики, носящих индивидуально-ориентированный характер, на примере метода репертуарных решеток. Изучены возможности метода в диагностике когнитивной дифференцированности в сфере общения. Определены его достоинства и преимущества. Обобщен практический опыт разработки репертуарной решетки. Приведен алгоритм заполнения решетки, способ подсчета результатов и определения когнитивной сложности (когнитивной простоты) в сфере общения. Рассмотрены возможности решетки в изучении индивидуальных особенностей общения.*

Ключевые слова: *метод репертуарных решеток, когнитивная дифференцированность, когнитивная сложность, когнитивная простота, конструкт, особенности общения.*

Siroshtanenko Tatyana
Candidate of Psychology Sciences, Anapa branch of Moscow Pedagogical State University, Pedagogical Education, Anapa
e-mail: *tatyana041969@mail.ru*

THE REPERTORY GRIDS METHOD IN THE INVESTIGATION OF COGNITIVE DIFFERENTIATION IN THE SPHERE OF COMMUNICATION

Abstract. *The issue of the selection and use of methods of personal diagnostics, which are individually-oriented, for example, the repertory grids method, have been examined. The possibilities of the method in the diagnostics of cognitive differentiation in the sphere of communication have been studied. Its dignities and advantages have been determined. Practical experience in the development of a repertory lattice has been generalized. The algorithm for filling the grid, the method of calculating the results and determination of cognitive complexity (cognitive simplicity) in the sphere of communication have been presented. The possibilities of the grid in the study of the individual features of communication have been considered.*

Keywords: *repertory grids method, cognitive differentiation, cognitive difficulty, cognitive simplicity, construct, communication features.*

Проблема общения сегодня по-прежнему привлекает внимание и отечественных, и зарубежных исследователей. Несомненным достижением отечественной социальной психологии является рассмотрение проблемы общения с позиции личностного подхода. В практических исследованиях все больше находит отражение идея многоуровневого характера качеств, проявляемых личностью в общении, решаются вопросы определения психологических особенностей человека, являющегося субъектом и объектом общения.

В процессе реализации личностного подхода на практике возник вопрос подбора адекватного и надежного диагностического инструмента, позволяющего определять и включать в научный анализ не только типичные и обобщенные признаки, но и уникальные, неповторимые, то есть признаки, присущие конкретной личности.

Решение практических задач в области психологии общения предполагает понимание того, «как конкретный человек познает и воспринимает сложный мир социальных отношений, других людей и самого себя, как формируется целостная система представлений и отношений конкретного человека» [4, с. 6].

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

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

Кроме того, несмотря на достаточно большой объем научных исследований по проблематике общения, публикаций, раскрывающих конкретный опыт изучения особенностей общения в рамках идеографического подхода, явно недостаточно. В связи с этим считаем важным и своевременным обратиться к практическому опыту работы в данном направлении.

Среди методов личностной диагностики, носящих индивидуально-ориентированный характер, несомненно, заслуживает особое внимание метод репертуарных решеток. Техника репертуарных решеток предложена американским ученым Дж. Келли, методологической и теоретической базой которой стала разработанная автором теория личностных конструктов. Приведем некоторые тезисы и понятия, обратившись к известным в нашей стране работам.

Раскрывая суть теории личностных конструктов Дж. Келли, Л. Хьелл и Д. Зиглер пишут: «В соответствии с его теоретической системой, получившей название психология личностных конструктов, человек, по существу, – ученый, исследователь, стремящийся понять, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний для того, чтобы эффективно взаимодействовать с ним. Эта точка зрения на человека, как на исследователя, лежит в основе теоретических построений Келли, а также современной когнитивной ориентации в психологии» [5, с. 431].

Основное понятие в теории Келли – «конструкт». «Конструкт – это особое субъективное средство, созданное (сконструированное) самим человеком, проверенное (валидизированное) им на практике, помогающее ему воспринимать и понимать (конструировать) окружающую действительность, прогнозировать и оценивать события. В самом общем виде конструкт – это биполярный признак, альтернатива, противоположные отношения или способы поведения» [4, с. 16]. Это понятие легло в основу и метода репертуарных решеток.

Методу репертуарных решеток посвящен ряд публикаций за рубежом. Он также приобрел свою популярность и в нашей стране. Одной из первых книг, вышедших в нашей стране и ставших подробным и полным руководством по использованию репертуарных методик, стала книга английских психологов Ф. Франселлы и Д. Баннистера [4]. В предисловии к книге Ю. М. Забродин и В. И. Похилько подчеркивают возможности и достоинства метода. Авторы пишут: «Гибкость и эффективность репертуарных методик, качество и количество получаемой информации делают их пригодными для решения широкого круга задач. Методики этого типа используются в самых разных областях практической деятельности: в педагогике и социологии, в медицине, рекламе и дизайне, в таких областях практической психологии, как психологическое консультирование, педагогические, клинические и организационные психологические службы. Репертуарные решетки оказались методом, идеально приспособленным для реализации в виде диалоговых программ на персональных компьютерах, что также во многом способствовало их широкому распространению. Популярность этих методик продолжает расти с каждым годом» [4, с. 8-9].

Среди отличительных особенностей метода следует отметить то, что конечной целью его использования не является проведение сравнительного анализа индивидуальных ответов человека с нормативными данными. Главная цель – изучение уникального и неповторимого в личности человека путем реконструирования индивидуально определенных систем обобщений и противопоставлений, лежащих в основе субъективных оценок, отношений и предсказаний.

Как уже отмечалось выше, достоинством метода является то, что его можно использовать в решении различных исследовательских задач. В нашем случае метод применялся для изучения особенностей общения.

Напомним, что сама решетка оформляется в виде матрицы, состоящей из столбцов и строк. Столбцы – это объекты (или элементы), которые интересуют исследователя в рамках темы. Ими могут стать понятия, люди, предметы и т. д. Строки матрицы, диагностические критерии, являющиеся основанием для выделения конструктов, выявляются у самих испытуемых в ходе предварительных исследований или задаются самим исследователем.

Одним из показателей, который можно определить с помощью сетчатой формы Репертуарного теста ролевого конструкта (Реп-теста) Дж. Келли, является показатель когнитивной сложности (когнитивной простоты) в сфере общения.

Репертуарная решетка, разработанная нами, включала 20 столбцов и 24 строки. В строки матрицы вписывались различные ситуации общения, которые определялись заранее путем дополнительного исследования. Столбцы матрицы представляли собой список ролевых персонажей. Список ролей мы взяли из теста Дж. Келли, но дополнили его несколькими персонажами в соответствии с темой исследования. На первом

этапе тестирования испытуемым предлагалось соотнести каждый ролевой персонаж с конкретным человеком из круга своих знакомых, наиболее соответствующим данной роли. И только после идентификации ролей с конкретным человеком, мы приступали к следующему этапу тестирования.

Испытуемого просили внимательно посмотреть на предложенный им самим список людей и выбрать двух сходных относительно предложенной в первой строке матрицы ситуации общения. В столбце, напротив выбранных персонажей, испытуемый ставил знак «+3». Далее, испытуемому необходимо было из ролевого списка выбрать одного человека, являющегося противоположностью двум первым в этой же ситуации общения. В столбце, напротив этого человека, ставился знак «-3».

После выставления оценок, испытуемого просили назвать свойство, качество, которое стало объединяющим для персонажей, получивших оценку «+3», и противоположное ему, присущее человеку, получившему оценку «-3» и записать их в пустое поле справа от матрицы. Признак мог быть сформулирован как одним словом, так и фразой. Следует также подчеркнуть, мы заранее давали установку на то, что называемый испытуемым признак должен быть существенным, а не формальным (например, пол, рост, цвет глаз и т. п.). В инструкции к тесту приводился перечень недопустимых конструктов. Таким образом, определялся первый конструкт, по которому шла оценка всех остальных персонажей ролевого списка. По такому же алгоритму далее шла процедура выбора персонажей и их оценивания по всем предложенным в матрице ситуациям общения.

Полученные таким образом индивидуальные матрицы были подвергнуты компьютерной обработке. Мерой когнитивной сложности в сфере общения стал числовой показатель выделенных в результате обработки матрицы факторов. Использованный нами способ работы с матрицами позволил определить степень независимости и дифференцированности выделенных испытуемым когнитивных конструктов, что и является показателем когнитивной сложности (когнитивной простоты) в сфере общения.

В опубликованных нами ранее работах мы уже отмечали, «что когнитивно простые и когнитивно сложные испытуемые различаются между собой как по величине идентификации себя с другими людьми, так и по субъективной оценке сходства между ними. Сравнение показателей идентификации испытуемых с разным уровнем когнитивной дифференцированности, полученных при обработке репертуарных решеток, показало, что чем беднее система конструктов (то есть, чем ниже когнитивная сложность), тем более отчетливо выражается тенденция воспринимать других людей как похожих на себя, что и проявляется в большей, по сравнению с когнитивно сложными испытуемыми, величине идентификации, отражающей явление интерперсональной дифференцированности» [2, с. 232].

В диссертационном исследовании Т. Г. Антипиной доказано, что «когнитивно сложные испытуемые более успешно общаются на конвенционально-ролевом уровне общения; легче находят общий язык с людьми в процессе общения, в присутствии незнакомых ведут себя естественно и непринужденно. Они в большей степени, по сравнению с когнитивно простыми испытуемыми, способны следить за ходом контакта; чаще прибегают к шутке в напряженных ситуациях общения» [1, с. 10].

Анализ решетки позволяет также получить уникальные данные об особенностях общения и взаимоотношений личности с людьми, обозначенными в ролевом списке (людьми, которые составляют круг общения испытуемого). В частности, можно увидеть особенности семейных отношений, определить круг значимых для человека лиц, выйти на трудности общения [3].

Таким образом, опыт работы с методом репертуарных решеток показывает, что он может быть эффективным средством для диагностики когнитивной дифференцированности в сфере общения. А полученная с помощью решетки информация об индивидуальных особенностях общения личности будет полезной психологам в консультационной и психокоррекционной работе.

Библиографический список

1. Антипина, Т. Г. Когнитивная дифференцированность как детерминанта особенностей общения: автореф. дис. …канд. психол. наук: 19.00.05. – СПб, 1998. – 14 с.
2. Гомзякова, Н. Н. Когнитивный стиль и индивидуальные особенности общения / Н. Н. Гомзякова, Т. Г. Сироштаненко // Вестник университета. – 2014. – № 4. – С. 230-234.

3. Сироштаненко, Т. Г. Использование метода репертуарных решеток в исследовании когнитивного стиля личности // Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития: сб. науч. трудов. Т. 12. Педагогика, психология, социология. – Одесса: Черноморье, 2008. – С. 72-75.
4. Франселла, Ф. Новый метод исследования личности: руководство по репертуарным личностным методикам / Ф. Франселла, Д. Баннистер; пер. с англ., общ. ред. и предисл. Ю. М. Забродина и В. И. Похилько. – М.: Прогресс, 1987. – 236 с.
5. Хьелл, Л. Теории личности (Основные положения, исследования и применение) / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 2008. – 609 с.

References

1. Antipina T. G. Kognitivnaya differentsirovannost' kak determinanta osobennostei obshcheniya: avtoref.dis. kand. psikhol. nauk: 19.00.05 [*Cognitive differentiation as a determinant of communication features: Cand. Sci. (Psychology) diss.:* 19.00.05], SPb, 1998. 14 p.
2. Gomzyakova N. N., Siroshtanenko T. G. Kognitivnyi stil' i individual'nye osobennosti obshcheniya [*Cognitive style and individual features of communication*], Vestnik universiteta, 2014, I. 4, pp. 230-234.
3. Siroshtanenko T. G. Ispol'zovaniye metoda repertuarnykh reshetok v issledovanii kognitivnogo stilya lichnosti [*Using the repertory grids method in the study of cognitive style of personality*], Nauchnye issledovaniya i ikh prakticheskoe primenenie. Sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya: sb. nauch. trudov. T. 12, Pedagogika, psikhologiya, sotsiologiya [*Scientific research and its practical application. Current state and ways of development. Collection of scientific papers'. Vol. 12. Pedagogy, psychology, sociology*], Odessa: Chernomor'ye, 2008, pp. 72-75.
4. Fransella F., Bannister D. Novyi metod issledovaniya lichnosti: rukovodstvo po repertuarnym lichnostnym metodikam [*A new method of personality research: a manual for repertory personal techniques*]; per. s angl., obshch. red. i predisloviye YU. M. Zabrodina i V. I. Pokhil'ko, M.: Progress, 1987. 236 p.
5. Helle L., Ziegler D. Teorii lichnosti (Osnovnye polozheniya, issledovaniya i primeneniye) [*Personality theories. (Basic regulations, research, and application)*], SPb.: Piter, 2008. 609 p.