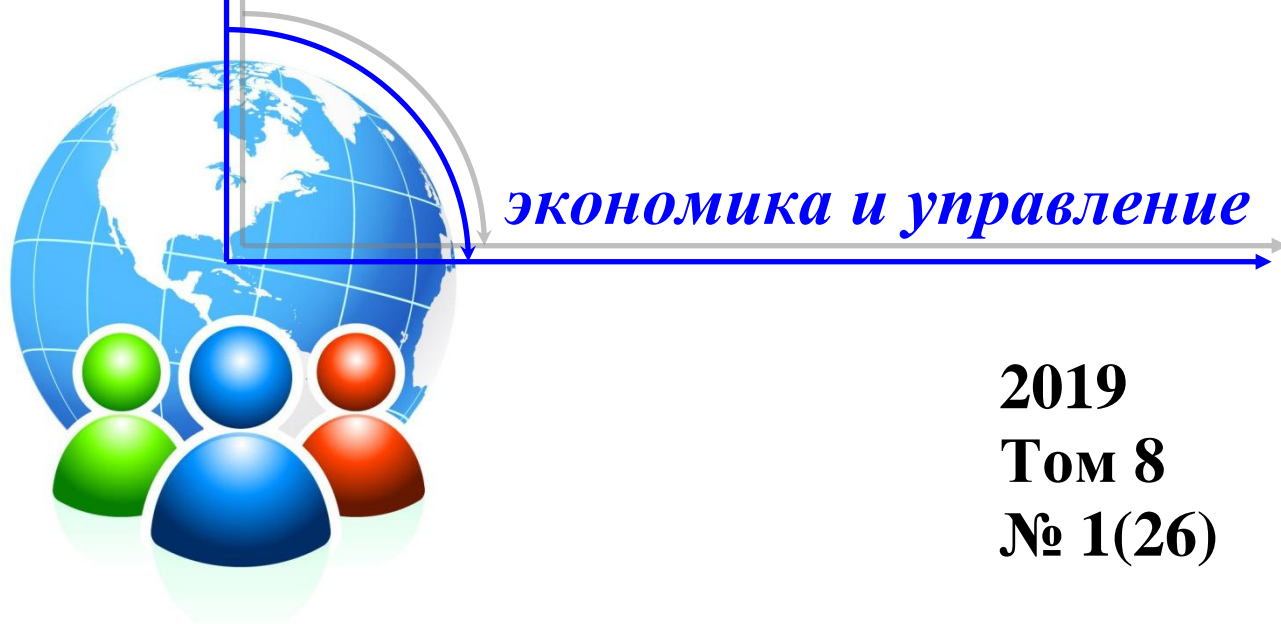


16+

ISSN 2309-1762

Азимут научных исследований:



экономика и управление

2019
Том 8
№ 1(26)

СОДЕРЖАНИЕ*политические науки*

РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ЛЕГИТИМНОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ Гокоева Ксения Викторовна.....	13
НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ ВОЙНЫ: ДИСКУССИОННЫЙ АСПЕКТ Евплова Екатерина Викторовна, Белевитин Владимир Анатольевич, Тюнин Александр Иванович, Якупов Валерий Рамильевич, Апухтин Антон Сергеевич.....	18
ЦИФРОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА США И РОССИИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМ ОБЩЕСТВОМ Кулдышева Эльза Имран кызы.....	24
ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА Менделев Николай Алексеевич.....	27
КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ О КНИГЕ «ПРИМИТЕСЬ ЗА ДЕЛО! КАПИТАЛИЗМ, НЕДАЛЬНОВИДНОСТЬ, НАСЕЛЕНИЕ И РАЗРУШЕНИЕ ПЛАНЕТЫ – ОТЧЕТ РИМСКОМУ КЛУБУ» Э. фон Вайцеккера и А. Вайкмана (с 34 соавторами, 2018, Нью-Йорк, Изд. Springer) Равен Джон.....	31
ВНУТРИПРАВΟΣЛАВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ НА УКРАИНЕ: ЧЕРЕЗ ИНСТРУМЕНТАЛИЗАЦИЮ РЕЛИГИИ - К ГЕОПОЛИТИЗАЦИИ КОНФЛИКТА Сенюшкин Евгений Александрович.....	41
АДМИНИСТРАТИВНАЯ ЭЛИТА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Сенюшкина Татьяна Александровна.....	46
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА Титов Виктор Валериевич, Самохвалов Николай Александрович.....	51
ТРАКТОВКА ФЕНОМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Хусаинова Софья Салаватовна.....	55
ПРОГРАММА «ПОСЛЫ РУССКОГО ЯЗЫКА В МИРЕ» И ВНЕШНЯЯ ЯЗЫКОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Шевченко Ян Николаевич.....	58

экономические науки

ПОТЕНЦИАЛ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ Гаева Надежда Юрьевна, Пономарева Наталья Игоревна, Токарева Дарья Михайловна, Бабенко Анастасия Андреевна.....	62
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО Султанова Екатерина Владимировна, Анкудинова Анастасия Михайловна.....	67
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЁТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Бабаева Зоя Шапиулаховна, Маграмова Хадижат Гадисовна.....	71
КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КАЧЕСТВА НА ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Баурина Светлана Борисовна, Назарова Елена Владимировна.....	75
КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Безуглый Эдуард Александрович, Ткаченко Владимир Васильевич, Шумский Виктор Васильевич.....	80
ЭФФЕКТИВНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ Беккалиева Наталья Климентьевна.....	83
ИЗМЕНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ Беляев Сергей Александрович.....	86
О ВЛИЯНИИ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ ДЛЯ СТРАН ЕВРОСОЮЗА Беляев Сергей Александрович.....	89
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Боброва Виктория Викторовна, Бережная Любовь Юрьевна.....	93
КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНФЛИКТНО- КОМПРОМИССНОЙ МЕТОДОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ СТРАХОВОГО ИНЖИНИРИНГА Васокова Людмила Константиновна, Масюк Наталья Николаевна, Павловский Никита Дмитриевич, Мосолова Нина Александровна, Бушуева Марина Александровна.....	97

О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УРОВНЯ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ Власова Ольга Владимировна.....	102
СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ Волков Игорь Викторович, Савруков Николай Тарасович.....	106
О ФИНАНСИРОВАНИИ ВСЕРОССИЙСКОГО ФИЗИКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО КОМПЛЕКСА «ГОТОВ К ТРУДУ И ОБОРОНЕ» (ВФСК ГТО) Воронина Венера Такияновна.....	111
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК РЕШАЮЩЕЕ УСЛОВИЕ ВЕДЕНИЕ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Врублевская Вероника Викторовна, Бархатова Надежда Васильевна.....	115
МОДЕЛЬ ПОШАГОВОГО ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ Гамбаров Турхан Ризван оглы.....	119
МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ Гиндес Елена Григорьевна, Буценко Ирина Николаевна.....	123
ОЦЕНКА ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА И ГОСТЕПРИИМСТВА В ПРИБАЙКАЛЬЕ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОНЛАЙН-ОПРОСА КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ Головченко Татьяна Петровна, Рубцова Наталья Владимировна.....	129
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОДУКТОВАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО БРЕНДА (НА ПРИМЕРЕ БРЕНДА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ КУХНЯ») Гомилевская Галина Александровна, Ден Валерия Гихоевна.....	133
ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Гринько Елена Леонидовна.....	138
ПЕРСПЕКТИВЫ БЕСПРОЦЕНТНОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ: МОДЕЛЬ ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА Дмитриев Николай Игоревич, Волков Денис Владимирович.....	148
ПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Иванова Татьяна Николаевна.....	151
МОТИВАЦИОННАЯ ОСНОВА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: КОГОРТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ Иванова Татьяна Николаевна.....	156
ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ Пашук Наталья Руслановна, Кадилова Маргарита Борисовна.....	161
ИНВЕСТИЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ Каширина Марианна Валерьевна, Малафеев Александр Анатольевич.....	165
ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Ким Ангелина Георгиевна, Локша Анна Владимировна.....	168
МОНИТОРИНГ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОБЫВАЮЩЕГО РЕГИОНА Кирхмеев Людмила Владимировна.....	173
РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ Коломыц Оксана Николаевна, Иванова Инна Григорьевна, Попов Максим Николаевич.....	176
АДАПТАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА Кондрацкая Татьяна Алексеевна.....	180
ОЦЕНКА РИСКА ПРИ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Кучковская Наталья Валерьевна.....	185
ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ Кучковская Наталья Валерьевна.....	189
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ Пашук Наталья Руслановна, Лабунец Ксения Алексеевна.....	193
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ) Левкина Елена Владимировна.....	197
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН БРИКС, ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА Лузина Татьяна Викторовна, Дударева Эльза Александровна.....	201
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СКЛАДСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ОДИН ПОЯС-ОДИН ПУТЬ» Лю Сюцзюань.....	205

АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Магзумова Наталья Владимировна, Каинова Виктория Владимировна, Колесник Алина Евгеньевна.....	208
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ Майорова Елена Александровна.....	213
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАХ РОССИИ Майорова Елена Александровна.....	216
АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ РОССИИ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Майорова Альбина Николаевна.....	219
РЫНОК ТРУДА В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ РОССИИ Малаев Владимир Валентинович, Хайруллина Гульгена Равилевна, Мустафина Наиля Радиковна, Мухтасаров Эльдар Алевкович.....	222
ЗАТРАТЫ НА НИОКР КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА КАПИТАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ Чернова Ольга Анатольевна, Михайлова Елена Леонидовна.....	226
ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТНЫХ ОФИСОВ В РОССИИ Стефанова Наталья Александровна, Михаленко Юлия Александровна.....	229
БАЗОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКТОРОВ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ С 1921 ПО 1932 ГОДЫ Молокова Елена Леонидовна.....	234
ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕДНОСТИ В ВОСТОЧНЫХ ОКРУГАХ СТРАНЫ Наджафова Марина Николаевна.....	237
МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ФССП РОССИИ Украинцев Вадим Борисович, Лепетикова Ирина Юрьевна, Назаренко Наталья Валентиновна, Исик Ляна Владимировна.....	241
ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ ТРАЕКТОРИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ КАТЕГОРИАЛЬНО-СИСТЕМНОЙ МЕТОДОЛОГИИ Недолужко Ольга Вячеславовна.....	244
К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ АВТОНОМИИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ Нехайчук Дмитрий Валериевич, Нехайчук Юлия Серафимовна, Жучик Алина Владиславовна.....	248
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ Орлова Анна Ильинична.....	253
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАЗАНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ Пигарь Наталья Юрьевна.....	256
АНАЛИЗ УРОВНЯ АГРАРНОГО РАЗВИТИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ Коломыц Оксана Николаевна, Попов Максим Николаевич, Иванова Инна Григорьевна.....	259
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО ДЕЛА ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ Правикова Анна Алексеевна.....	263
АНАЛИЗ РЕЙТИНГА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РФ Просалова Вероника Сергеевна, Локша Анна Владимировна, Петрова Нина Ивановна.....	267
ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ЧИСТЫЙ ДОХОД В ЮЖНОЙ ЛЕСОСТЕПНОЙ ЗОНЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ Пуминова Клеоника Алексеевна.....	270
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ Рахмеева Ирина Игоревна.....	273
ОЦЕНКА УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ И СЕРТИФИЦИРОВАННОСТИ ВРАЧЕБНОГО ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМАХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ Репринцева Елена Васильевна.....	279
ОГРАНИЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ Рубцова Наталья Владимировна, Выговская Полина Дмитриевна.....	282
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ INDOOR-ПРОДВИЖЕНИЯ В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ Рубцова Наталья Владимировна, Лукьянская Надежда Владимировна.....	285
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КИТАЯ, ТУРЦИИ КАК ВАЖНЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИГРОКОВ В СРЕДНЕЙ АЗИИ Рустамов Игбал Ильгар оглы.....	288

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Сидякова Валентина Александровна.....	291
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАРТОФЕЛЕВОДСТВА Смирнов Николай Александрович, Смирнова Анастасия Александровна, Савруков Николай Тарасович.....	294
РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА Соколов Максим Сергеевич, Айвазов Сергей Юрьевич.....	298
ЗНАЧЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТА ДЛЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ Татаринов Константин Анатольевич.....	302
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ЦИФРОВОМ ОБЩЕСТВЕ Татаринов Константин Анатольевич.....	307
КЛИЕНТЫ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ РЕСУРС ОНЛАЙН-КОМПАНИИ Татаринов Константин Анатольевич.....	313
МЕСТО И РОЛЬ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Тимофеев Дмитрий Николаевич, Стебунова Ольга Ивановна.....	317
АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ (БАНКОВ), ОПЕРИРУЮЩИХ В НЕМ Тимошенко Людмила Петровна, Циликоса Марина Сергеевна, Аввакумова Ирина Владимировна.....	321
РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2002 Г. ПО 2017 Г. Агаева Надежда Юрьевна, Токарева Дарья Михайловна, Жук Сергей Николаевич, Нестеренко Ирина Петровна, Талтынова Екатерина Сергеевна, Бабенко Анастасия Андреевна.....	326
ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАТРАТ В КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ Тронин Сергей Александрович.....	330
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ КАК ОСНОВА ПРЕОДОЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ РАЗВИТИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ Тронин Сергей Александрович.....	333
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОМ НАЛОГОВОГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА НЕЗАВИСИМОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ Троянская Мария Александровна.....	337
ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Тютерева Юлия Дмитриевна.....	341
РАЗВИТИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В МИРЕ НА ФОНЕ МНОГОПОЛЯРНОСТИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ Украинцев Александр Александрович.....	344
УВОЛЬНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО В СВЯЗИ С УТРАТОЙ ДОВЕРИЯ Украинцев Вадим Борисович, Савон Игорь Витальевич, Лепетикова Ирина Юрьевна, Канаки Валерия Владимировна.....	347
К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ Ушанов Александр Евгеньевич.....	349
О СТАНДАРТИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ Ушанов Александр Евгеньевич.....	353
ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК Фадеева Инна Авенировна.....	357
СТРУКТУРА РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ Фиапшев Алим Борисович.....	360
ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В КРАСНОЯРСКОМ ГАУ Фомина Людмила Владимировна, Шмелева Жанна Николаевна.....	365
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Фрункина Ирина Борисовна.....	370
ГИБКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ Терентьева Зинаида Сергеевна, Хализова Ирина Алексеевна.....	374

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК Харитонова Оксана Владимировна.....	377
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ОСОБОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТАТУСА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ Латкин Александр Павлович, Харченкова Елена Владимировна.....	381
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Магзумова Наталья Владимировна, Хомова Анастасия Константиновна.....	385
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ НА РАЗЛИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА СТОМАТОЛОГИИ Шамалова Елена Викторовна, Лауфер Константин Маркович.....	389
ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ Шамина Ольга Викторовна, Савруков Николай Тарасович.....	393
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ» Шаповалова Ирина Михайловна.....	397
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА Гриванов Роман Игоревич, Шокурова Юлия Сергеевна.....	401
НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ И СРОКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОЛОЧНЫХ КОРОВ Шуварин Михаил Владимирович, Савруков Николай Тарасович.....	406
МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ В КОНТЕКСТЕ ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ Якимова Зоя Владимировна, Царева Наталья Александровна, Жук Анастасия Евгеньевна.....	410
Условия размещения материалов.....	415

CONTENT
political sciences

THE ROLE OF PUBLIC OPINION IN PROCESS OF EXECUTIVE AUTHORITY LEGITIMACY Gokoeva Ksenia Viktorovna.....	13
A NEW PHILOSOPHY OF WAR: DISCUSSION ASPECT Evplova Ekaterina Viktorovna, Belevitin Vladimir Anatolyevich, Tyunin Alexander Ivanovich, Yakupov Valeriy Ramilyevich, Apukhtin Anton Sergeevich.....	18
DIGITAL INFORMATION POLICY OF THE USA AND RUSSIA: COOPERATION WITH A FOREIGN SOCIETY Kuldysheva Elza Imran kyzy.....	24
POLITICAL AND LEGAL BASES OF THE ACTIVITY OF THE LEGISLATIVE AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION SUBJECTS ON THE EXAMPLE OF THE ST. PETERSBURG LEGISLATIVE MEETING Mendelev Nikolay Alekseevich.....	27
A CRITIQUE OF ‘COME ON! CAPITALISM, SHORT-TERMISM, POPULATION AND THE DESTRUCTION OF THE PLANET – A REPORT TO THE CLUB OF ROME’ by E.U.von Weizsäcker and A.Wijkman (with 34 collaborators, 2018, NY, Springer) Raven John.....	31
INTERNAL ORTHODOX CONTRADICTIONS IN UKRAINE: THROUGH THE INSTRUMENTALIZATION OF RELIGION TO GEOPOLITICAL CONFLICT Senyushkin Eugeny Alexandrovich.....	41
ADMINISTRATIVE ELITE AS AN FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT Senyushkina Tatiana Alexandrovna.....	46
ANALYSIS OF SOCIAL AND POLITICAL VALUES OF THE YOUTH AT THE PRESENT STAGE OF RUSSIAN SOCIETY DEVELOPMENT Titov Viktor Valerievich, Samokhvalov Nikolay Aleksandrovich.....	51
INTERPRETATION OF THE PHENOMENON OF ECONOMIC SECURITY Khusainova Sofiya Salavatovna.....	55
THE RUSSIAN LANGUAGE AMBASSADORS IN THE WORLD PROJECT AND FOREIGN LINGUISTIC POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION Shevchenko Yan Nikolaevich.....	58

economic sciences

POTENTIAL AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF YOUTH TOURISM IN THE REPUBLIC OF CRIMEA Agaeva Nadezhda Yurievna, Ponomareva Nataliya Igorevna, Tokareva Daria Mikhailovna, Babenko Anastasia Andreevna.....	62
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PROJECT ACTIVITIES AS A TOOL FOR LEADERSHIP DEVELOPMENT PUBLIC SERVANT Sultanova Ekaterina Vladimirovna, Ankudinova Anastasia Mikhailovna.....	67
PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF SUBJECTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP Babaeva Zoya Shapiulakhovna, Magramova Khadizhat Gadisovna.....	71
AN INTEGRATED APPROACH TO MANUFACTURING PRODUCTS OF APPROPRIATE QUALITY AT DEFENSE PLANTS Baurina Svetlana Borisovna, Nazarova Elena Vladimirovna.....	75
CLUSTERING OF THE REGIONAL ECONOMY Bezugly Eduard Alexandrovich, Tkachenko Vladimir Vasilyevich, Shumskiy Viktor Vasilyevich.....	80
EFFECTIVE PRICING OF CLOUD TECHNOLOGIES IN THE COMPANY’S ECONOMIC SECURITY SYSTEM Bekkalieva Natalia’ Klimentevna.....	83
THE CHANGE IN THE TRADE RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AMID ECONOMIC SANCTIONS Belyaev Sergey Aleksandrovich.....	86
THE IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIA’S INVESTMENT ATTRACTIVENESS FOR EU COUNTRIES Belyaev Sergey Aleksandrovich.....	89
DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE ORENBURG REGION Bobrova Viktoria Viktorovna, Berezhnaya Lyubov Yuryevna.....	93
CONVERGENCE AS AN INNOVATIVE METHOD FOR USING CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY IN THE PROCESS OF INSURANCE ENGINEERING Vasyukova Lyudmila Konstantinovna, Masyuk Natalya Nikolaevna, Nikita Dmitrievich Pavlovsky, Mosolova Nina Aleksandrovna, Bushueva Marina Aleksandrovna.....	97
THE DIFFERENTIATION OF THE LEVEL OF SELF-EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS Vlasova Olga Vladimirovna.....	102

CREATION OF CONDITIONS FOR ACTIVIZATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN ECONOMY OF RUSSIA Volkov Igor Viktorovich, Savrukov Nikolay Tarasovich.....	106
THE FINANCING OF THE ALL-RUSSIAN SPORTS COMPLEX «READY FOR LABOUR AND DEFENCE» (ASC RLD) Voronina Vinera Takeyanovna.....	111
PROFITABILITY AS A CRUCIAL CONDITION FOR CONDUCTING EXPANDED REPRODUCTION IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS Vrublevskaya Veronika Viktorovna, Barkhatova Nadezhda Vasil'yevna.....	115
MODEL OF THE STEP-BY-STEP PROCESS OF ADOPTION OF THE RATIONAL MANAGEMENT SOLUTIONS Gambarov Turkhan Rizvan.....	119
WORLD EXPERIENCE OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT Gindes Elena Grigoryevna, Butsenko Irina Nikolaevna.....	123
ASSESSMENT OF TOURIST PRODUCT AND HOSPITALITY IN BAIKAL REGION: RESULTS OF ONLINE POLL OF CHINESE TOURISTS Golovchenko Tatiana Petrovna, Rubtsova Natalia Vladimirovna.....	129
ORGANIZATIONAL AND PRODUCT MODEL OF CREATING A GASTRONOMIC BRAND (THE BRAND “FAR EASTERN KITCHEN”) Gomilevskaya Galina Aleksandrovna, Den Valeriya Gikhoevna.....	133
ECONOMIC AND LEGAL PECULIARITIES OF FORMATION AND REGULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION MORTGAGE SYSTEM Grin'ko Elena Leonidovna.....	138
PROSPECTS FOR NONINTEREST PROJECT FINANCE IN RUSSIA: FINANCIAL MODEL FOR DEVELOPMENT Dmitriev Nikolay Igorevich, Volkov Denis Vladimirovich.....	148
YOUTH FOOD AS AN INTEGRAL INDICATOR OF QUALITY OF LIFE UNDER THE IMPLEMENTATION OF THE FOOD SECURITY DOCTRINE Ivanova Tatyana Nikolaevna.....	151
MOTIVATIONAL BASIS OF POPULATION CHARITY: COGORT DIFFERENCES Ivanova Tatyana Nikolaevna.....	156
ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF THE ENTERPRISE AND WAYS TO IMPROVE IT Pashuk Natalia Ruslanovna, Kadilova Margarita Borisovna.....	161
INVESTMENT ACTIVITY OF OIL REFINERIES IN SAMARA REGION Kashirina Marianna Valerievna, Malafeev Alexander Anatolevich.....	165
PRACTICAL MARKETING: STRATEGY OF PROMOTION ON THE REAL ESTATE MARKET Kim Angelina Georgievna, Loksha Anna Vladimirovna.....	168
MONITORING OF ECOLOGICAL AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EXTRACTING REGION Kirchmeer Lyudmila Vladimirovna.....	173
REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE BUSINESS SPHERE Kolomyts Oksana Nikolaevna, Ivanova Inna Grigorievna, Popov Maksim Nikolaevich.....	176
ADAPTATION AND EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS: COMPARATIVE ASSESSMENT Kondrazkaya Tatiana Alexeevna.....	180
RISK ASSESSMENT WITH THE FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE Kuchkovskaya Natalia Valerievna.....	185
OPTIMIZATION OF THE FINANCIAL MODEL OF THE ENTERPRISE IN THE IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS Kuchkovskaya Natalia Valerievna.....	189
FEATURES OF MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS Pashuk Natalia Ruslanovna, Labunets Kseniya Alekseevna.....	193
METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE FISHING INDUSTRY (ON THE EXAMPLE OF THE PRIMORSK TERRITORY) Levkina Elena Vladimirovna.....	197
ANALYSIS OF THE INNOVATION CAPACITIES OF THE BRICS COUNTRIES, PRIORITIES FOR COOPERATION Luzina Tatyana Viktorovna, Dudareva Elza Aleksandrovna.....	201
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER WAREHOUSING BUSINESS IN THE CONTEXT OF THE PROJECT «ONE BELT - ONE ROAD» Liu Xiujuan.....	205
CERTIFICATION OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT PROSPECTS, WAYS OF IMPROVEMENT Magzumova Natalia Vladimirovna, Kainova Victoria Vladimirovna, Kolesnik Alina Evgenievna.....	208

FORECASTING CONSUMER PRICES FOR ALCOHOL PRODUCTS Mayorova Elena Aleksandrovna.....	213
ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF NETWORK TRADE IN THE REGIONS OF RUSSIA Mayorova Elena Aleksandrovna.....	216
ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS OF RUSSIA BY ECONOMIC ACTIVITIES Mayorova Albina Nikolaevna.....	219
LABOR MARKET IN THE RUSSIAN FINANCIAL SECTOR Malaev Vladimir Valentinovich, Khairullina Gulgen Ravilevna, Mustafina Nailya Radikovna, Mukhtasarov Eldar Alikovich.....	222
THE COST OF RESEARCH AS A FACTOR OF DEVELOPMENT POTENTIAL OF CAPITALIZING HIGH-TECH COMPANIES Chernova Olga Anatolyevna, Mikhaylova Elena Leonidovna.....	226
THE FORMATION REQUIREMENTS FOR THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE DESIGN OFFICES IN RUSSIA Stefanova Natalia Aleksandrovna, Michalenko Yulia Aleksandrovna.....	229
THE BASIC MECHANISMS FOR COORDINATION OF ACTORS DURING THE SOVIET PERIOD OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION FROM 1921 TO 1932 Molokova Elena Leonidovna.....	234
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF POVERTY IN THE EASTERN DISTRICTS OF THE COUNTRY Nadzhafova Marina Nikolaevna.....	237
MATERIAL RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF PUBLIC SERVICE ON THE EXAMPLE OF PUBLIC SERVICE FSSP RUSSIA Ukrainsev Vadim Borisovich, Lepetikova Irina Yuryevna, Nazarenko Natalya Valentinovna, Isik Lyana Vladimirovna.....	241
VALUATION AND MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF AN ORGANIZATION BASED ON ITS DEVELOPMENT TRAJECTORIES FORMED BY USING CATEGORIAL SYSTEM METHODOLOGY Nedoluzhko Olga Vyacheslavovna.....	244
TO THE QUESTION OF DETERMINING THE EFFECTIVE LEVEL FINANCIAL AUTONOMY OF LOCAL GOVERNMENT BODIES Nekhaychuk Dmytri Valerievich, Nekhaychuk Yulia Serafimovna, Zhuchik Alina Vladislavovna.....	248
ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC CATERING IN NIZHNY NOVGOROD Orlova Anna Ilyinichna.....	253
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF KAZAN AGGLOMERATION Pigar Natalia Yuryevna.....	256
ANALYSIS OF THE LEVEL OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT AND PRODUCTIVE CAPACITY OF RURAL MUNICIPAL FORMATIONS OF KRASNODAR REGION Kolomyts Oksana Nikolaevna, Popov Maksim Nikolaevich, Ivanova Inna Grigorievna.....	259
RESERCH OF THE MAIN PROBLEMS OF INSURANCE MARKET PARTICIPANTS UNDER MAIN TYPES OF INSURANCE Pravikova Anna Alekseevna.....	263
ANALYSIS OF RATING OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENT OF TERRITORIAL SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION Prosalova Veronica Sergeevna, Loksha Anna Vladimirovna, Petrova Nina Ivanovna.....	267
INFLUENCE OF THE MAIN FACTORS OF THE PRODUCTION OF THE LAND AND PROPERTY COMPLEX ON NET PROFIT IN THE SOUTH FOREST-STEPPE ZONE OF OMSK REGION Puminova Kleonika Alekseevna.....	270
ECONOMIC EFFICIENCY OF REGULATORY IMPACT ASSESSMENT IN THE REGIONS OF RUSSIA Rakhmeeva Irina Igorevna.....	273
ASSESSMENT OF THE QUALIFICATION AND CERTIFICATION LEVEL OF MEDICAL STAFF IN THE HEALTH SYSTEMS OF THE CENTRAL CHERNOZEM REGION Reprintseva Elena Vasilievna.....	279
LIMITATION OF ADVERTISING OF ALCOHOL PRODUCTS AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE CONDUCT OF CONSUMERS Rubtsova Natalia Vladimirovna, Vygovskaya Polina Dmitrievna.....	282
THE MODERN TECHNOLOGIES OF INDOOR-PROMOTION AT SHOPPING CENTER Rubtsova Natalia Vladimirovna, Luk'yanskaya Nadezhda Vladimirovna.....	285
THE INTERACTION OF CHINA AND TURKEY AS AN IMPORTANT GEOPOLITICAL PLAYERS IN CENTRAL ASIA Rustamov Igbal Ilgar oglu.....	288

ASSESSMENT OF THE COMMODITY SUPPLY SYSTEM AT A CATERING ENTERPRISE Sidyakova Valentina Alexandrovna.....	291
CLUSTER APPROACH TO ENHANCING THE ECONOMIC RESOURCE POTENTIAL OF POTATO Smirnov Nikolay Aleksandrovich, Smirnova Anastasia Alexandrovna, Savrukov Nikolay Tarasovich.....	294
THE DEVELOPMENT OF YOUTH INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF FORMING OF UNITED SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL SPACE OF THE UNION STATE Sokolov Maksim Sergeevich, Ayvazov Sergey Yurievich.....	298
THE IMPORTANCE OF THE CUSTOMER'S LOYALTY FOR A COMPANY IN THE CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY Tatarinov Konstantin Anatolyevich.....	302
MODERN ASPECTS OF MARKETING COMMUNICATIONS IN THE DIGITAL SOCIETY Tatarinov Konstantin Anatolyevich.....	307
CLIENTS AS A MARKETING RESOURCE ONLINE COMPANY Tatarinov Konstantin Anatolyevich.....	313
THE PLACE AND ROLE OF THE FISH INDUSTRY IN ECONOMY OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT Timofeyev Dmitriy Nikolayevich, Stebunova Ol'ga Ivanovna.....	317
THE ANALYSIS OF THE BANKING SECTOR OF THE RF AND ITS FINANCIAL INSTITUTIONS Timoshenko Lyudmila Petrovna, Tsilikova Marina Sergeevna, Avvakumova Irina Vladimirovna.....	321
REGIONAL SPECIFICITY OF DEVELOPMENT OF COLLECTIVE FACILITIES OF ACCOMMODATION IN THE FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE PERIOD FROM 2002 TO 2017 Agaeva Nadezhda Yurievna, Tokareva Daria Mikhailovna, Zhuk Sergey Nikolayevich, Nesterenko Irina Petrovna, Taltynova Ekaterina Sergeevna, Babenko Anastasia Andreevna.....	326
PRINCIPLES OF FORMING MANAGEMENT COSTS IN MAJOR INVESTMENT PROJECTS Tronin Sergey Aleksandrovich.....	330
MANAGEMENT DECISIONS AS A BASIS FOR OVERCOMING DEVELOPMENT CONSTRAINTS IN INVESTMENT PROJECTS Tronin Sergey Aleksandrovich.....	333
THE USE OF THE TAXPAYER'S TAX AUDIT ACCOUNTING AND TAX REPORTING AS AN ELEMENT INDEPENDENT OF THE TAX CONTROL Troyanskaya Mariya Alexandrovna.....	337
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BANKING SYSTEMS OF STATES IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION Tiutereva Yulia Dmitrievna.....	341
DEVELOPMENT OF INTEGRATED ASSOCIATIONS IN THE WORLD AGAINST THE BACKGROUND OF MULTIPOLARITY AND REGIONALIZATION Ukrainsev Alexander Aleksandrovich.....	344
STATE EMPLOYEE SATISFACTION DUE TO LOSS OF TRUST Ukrainians Vadim Borisovich, Savon Igor Vitalievich, Lepetikova Irina Yryevna, Kanaki Valeria Vladimirovna.....	347
TO THE QUESTION ABOUT THE DEVELOPMENT OF THE CORPORATE BOND MARKET Ushanov Alexander Evgenievich.....	349
THE STANDARDIZATION OF OPERATIONS OF REFINANCING OF CORPORATE LOANS Ushanov Alexander Evgenievich.....	353
DISINTEGRATION FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INTEGRATION GROUPINGS Fadeeva Inna Avenirovna.....	357
STRUCTURE OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE MARKET OF BANKING SERVICES Fiapshv Alim Borisovich.....	360
PRACTICAL EXPERIENCE OF TRAINING SPECIALISTS IN PERSONNEL MANAGEMENT AT THE KRASNOYARSK STATE AGRARIAN UNIVERSITY Fomina Ludmila Vladimirovna, Shmeleva Zhanna Nickolaevna.....	365
IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF INVENTORY MANAGEMENT AT PUBLIC CATERING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS Frunkina Irina Borisovna.....	370
FLEXIBLE PROJECT MANAGEMENT METHODS, ANALYSIS AND COMPARISON Terentyeva Zinaida Sergeevna, Khalizova Irina Alekseevna.....	374

FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISES Kharitonova Oksana Vladimirovna.....	377
INNOVATION APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE TERRITORIES WITH SPECIAL ECONOMIC STATUS GIVEN BY THE CASE OF THE RUSSIAN FAR EAST Latkin Alexander Pavlovich, Kharchenkova Elena Vladimirovna.....	381
INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN RESTAURANT BUSINESS FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION Magzumova Natalia Vladimirovna, Homova Anastasia Konstantinovna.....	385
ECONOMIC ASPECTS OF FORMATION OF THE PRICE OF MEDICAL SERVICES ON DIFFERENT SEGMENTS OF THE DENTAL MARKET Shamalova Elena Viktorovna, Laufer Konstantin Markovich.....	389
PROBLEMS OF FOOD SUPPLY OF THE NIZHNY NOVGOROD REGION Shamina Olga Viktorovna, Savrukov Nikolay Tarasovich.....	393
THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CONCEPT OF “ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES” Shapovalova Irina Mihaylovna.....	397
HUMAN CAPITAL AS A FACTOR FOR THE IMPLEMENTATION OF THE PROJECTS OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE FAR EAST Grivanov Roman Igorevich, Shokurova Yuliya Sergeevna.....	401
SOME ECONOMIC ASPECTS OF INCREASING PERIOD OF USE DAIRY COWS Shuvarin Michail Vladimirovich, Savrukov Nikolay Tarasovich.....	406
MODELING THE VALUE PROPOSITION OF THE EMPLOYER IN THE CONTEXT THE TYPE OF ORGANIZATIONAL CULTURE Yakimova Zoya Vladimirovna, Tsareva Natalia Aleksandrovna, Zhuk Anastasia Evgenievna.....	410
Conditions of accommodation of scientific materials.....	415

УДК 321.01
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0001**РОЛЬ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ЛЕГИТИМНОСТИ
ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ**

© 2019

Гокоева Ксения Викторовна, аспирант, кафедра «Всеобщая история и политологии»
Северо-Осетинский государственный университет
(362040, Россия, Владикавказ, улица Ватутина, 44, e-mail: kgokoeva@mail.ru)

Аннотация. В статье предложены концептуальные подходы к изучению взаимосвязи между общественным мнением и уровнем легитимности политических решений исполнительной власти. Разработана многоуровневая аналитическая структура, основанная на диалогическом понимании легитимности. Диалогический характер легитимации можно представить в виде двух политических циклов, охватывающих предложение легитимации и спрос на нее. Стратегическое приобретение легитимности – легитимация – возможно при выполнении двух основных условий: 1) сопоставление спроса на легитимацию с эффективностью деятельности (решений) органов исполнительной власти; 2) сопоставление претензий на легитимность органов исполнительной власти с политическим поведением (поведенческими моделями) индивидуальных и коллективных субъектов. Общественное мнение как совокупность оценок эффективности деятельности органов исполнительной власти формируют модели индивидуального и коллективного поведения и должны учитываться для целей разработки стратегий легитимации политических решений исполнительной власти. Выделяются три источника влияния на общественное мнение (его корректировку) в процессе легитимации: склонности и интересы (т. е. «внутриличностные фильтры»); жизненно важные функции различных каналов коммуникаций – распространителей общественного мнения и источника конкретной информации («медиа фильтры»); значение межличностных политических дискуссий в задании импульса проблеме, а также предоставлении дополнительной информации (социальные фильтры). В качестве теоретической базы исследования выступают теоретические концепции авторов, ведущее место в работах которых занимает стратегический подход к легитимации. Дополнительно проанализированы существующие исследования по политологии, праву, социологии, социальной психологии и политическим коммуникациям, в которых рассматриваются концептуальные основы легитимации власти и механизмы формирования общественного мнения. Представляется, что концептуализация взаимосвязи между общественным мнением и уровнем легитимности политических решений исполнительной власти, с точки зрения рассматриваемых теорий, в прагматическом аспекте будет способствовать расширению качественного коммуникационного взаимодействия между общественностью и органами исполнительной власти, повышению уровня ее легитимности на основе поиска компромиссов и социального консенсуса.

Ключевые слова: политическая власть, исполнительная власть, решения органов исполнительной власти, легитимность, легитимация, цикл легитимации, стратегии легитимации, модели поведения, общественное мнение, управление, факторы, коммуникации

**THE ROLE OF PUBLIC OPINION IN PROCESS OF EXECUTIVE
AUTHORITY LEGITIMACY**

© 2019

Gokoeva Ksenia Viktorovna, post-graduate student, Department
of General history and political science
North Ossetian State University

(362040, Russia, Vladikavkaz, street Vatutina 44, e-mail: kgokoeva@mail.ru)

Abstract. The article proposes conceptual approaches to the study of the relationship between public opinion and the level of legitimacy of political decisions of the Executive power. A multilevel analytical structure based on a dialogical understanding of legitimacy has been developed. The dialogical nature of legitimation can be presented in the form of two political cycles covering the supply of and demand for legitimation. Strategic acquisition of legitimacy-legitimization is possible under two main conditions: 1) comparison of demand for legitimation with the effectiveness of the activities (decisions) of Executive bodies; 2) comparison of claims on the legitimacy of Executive bodies with political behavior (behavioral models) of individual and collective subjects. Public opinion, as a set of assessments of the effectiveness of the Executive authorities, forms models of individual and collective behavior and should be taken into account for the purposes of developing strategies for legitimizing political decisions of the Executive. There are three sources of influence on public opinion (its correction) in the process of legitimation: inclinations and interests (i.e. "intrapersonal filters"); vital functions of various communication channels-distributors of public opinion and the source of specific information ("media filters"); the importance of interpersonal political discussions in setting the momentum for the problem, as well as providing additional information (social filters). As a theoretical basis of the study are the theoretical concepts of the authors, the leading place in the works of which is a strategic approach to legitimation. In addition, the existing studies on political science, law, sociology, social psychology and political communications, which consider the conceptual foundations of the legitimacy of power and the mechanisms of formation of public opinion, are analyzed. It seems that the conceptualization of the relationship between public opinion and the level of legitimacy of political decisions of the Executive power, from the point of view of the considered theories, in a pragmatic aspect will contribute to the expansion of quality communication between the public and the Executive authorities, increase its legitimacy through the search for compromises and social consensus.

Keywords: political power, executive power, decisions of executive authorities, legitimacy, legitimation, cycle of legitimation, strategies of legitimation, models of behavior, public opinion, management, factors, communications

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Легитимность лежит в основе любого политического дискурса и во многом определяет политическую конкуренцию, как в развитых, так и в развивающихся странах. В политологической литературе легитимность рассматривается как «инструмент трансформации способности к принуждению и личное влияние в прочную политическую власть» [1, С. 37]. Легитимность описывает процесс социально-психологического одобрения политической повест-

ки властной элиты [2, С. 97]. Неустойчивый и трудно предсказуемый вид политического процесса общественного признания и санкционирования каких-либо действий политической власти — *легитимация* — является важнейшей операцией политической системы [3, С. 72]. Научный интерес к легитимности политической власти характеризуется цикличностью, явным возобновлением интереса, возникающим на этапах интенсификации политических конфликтов или глобальных социально-экономических трансформаций. Большинство исследо-

вателей согласны с тем, что финансово-экономический кризис и нарастание санкционной политики представляют собой серьезную проблему для демократического национального государства и его основных институтов, подрывая их легитимность или трансформируя основы законной политической власти. Это объясняет рост теоретического и практического интереса исследователей к проблеме легитимации власти в России сегодня — в изучении механизма легитимации и факторов, на него влияющих, отечественным политологам, социологам, психологам и философам видится возможность прогнозировать политическую поддержку и доверие населения к действующему политическому режиму в свете принимаемых правительством антикризисных решений.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. При определении понятия политической власти, прежде всего, необходимо учитывать ее идеологический характер. Понятие власти отражает, обобщает и интерпретирует позицию и интересы социально-политических сил [4]. Власть государства характеризует способность выражать, навязывать и реализовывать волю политических сил, находящихся у власти в качестве общего обязательного для всех граждан.

Политическая власть проявляется через ее механизм, а именно совокупность иерархически организованных институтов, которые могут обеспечить достижение политической воли правительства путем принуждения [5, С. 182]. Исполнительная власть является отдельным видом государственной власти и занимает одно из ведущих мест в системе разделения властей [5]. Как одна из основных составляющих в государственно-правовой системе и в основном именно исполнительная власть устанавливает направления политической связи государственной власти и общества. Д.Н. Бахрах пишет: «Исполнительная власть в политологическом смысле как понятие охватывает комплекс политико-правовых явлений и, прежде всего, публичную администрацию (систему органов исполнительной власти), компетенцию ее органов и служащих, ее деятельность» [6, С. 50–51].

Исполнительная власть — это, прежде всего политическая власть, организованная и легитимизированная.

Критический анализ научных статей и монографий по проблеме легитимации исполнительной власти в современных демократических правовых государствах, можно сделать вывод, что в число немаловажных проблем изучения легитимации входит противоречие в точках зрения ученых относительно влияния общественного мнения на ее процесс. В существующих подходах к легитимности и легитимации прослеживается обязательный фактор, от которого непосредственно зависит легитимность власти, — мнение общества, его граждан [7]. Офрмленность и выраженность общественного мнения рассматривается в качестве показателя оценки легитимности власти [8, С. 32–33]. Ю.О. Харламова указывает, что фактор важности и необходимости влияния на общественное мнение в политике сформировался естественным образом и был продиктован больше политической рациональностью и целесообразностью [9, С. 155].

Актуальным направлением политологических исследований становится разработка таких стратегий и тактик формирования общественного мнения, которые обеспечивали бы органы исполнительной власти инструментами принятия и реализации социально-согласованных управленческих решений [10, С. 1]. Необходимой является экспликация возможностей общественного мнения, способного оказывать приоритетное управленческое воздействие на легитимацию исполнительной власти. Следуя актуальным исследовательским трендам, наше исследование направлено на нивелирование некоторых предположений существующих исследований.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Цель статьи — разработка концептуальных подходов к изучению взаимосвязи между общественным мнением и уровнем легитимности политических решений исполнительной власти.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В повседневном языке термин «законный» (легитимный) характеризует то, что считается «правильным», «справедливым» или «оправданным». Мы говорим о «законных требованиях» или «законных правах» и подразумеваем, что помимо фактического существования этих требований или прав существуют веские аргументы, которые могут быть выдвинуты в их поддержку. Мнения исследователей относительно того, что представляет собой законное право, крайне противоречивы. С точки зрения легитимность — это дополнительное качество, а не необходимый компонент власти. Д. Истон указывает на то, что некоторые политические системы могут выжить и без легитимности [11, С. 278–286]. В то же время, сам Истон затрудняется представить себе стабильный политический порядок вообще без какой-либо легитимности: «[...] в большинстве случаев можно предположить, что существует давление на стабильность политических отношений посредством распространения чувств легитимности» [11, С. 286]. Практически любой даже самый авторитарный политический режим, задуманный как прочный институциональный механизм, стремится пробудить и укрепить веру в его легитимность, в «служение общему благу наилучшим образом» [там же]. Можно утверждать, что хотя с нормативной точки зрения политический порядок является либо законным, либо незаконным, но с аналитической точки зрения власть всегда в той или иной степени успешно обеспечивает легитимность.

Б. Джилли определяет политическую легитимность как право на управление, предоставляемое гражданами политическим властям или политическим режимам, «основанное на общих благах или общих моральных оценках» [12, С. 9], иными словами, это «сильное внутреннее убеждение в моральной обоснованности власти или режима» [там же]. Претензии на легитимность отражают попытки властей убедить граждан в их праве осуществлять управление [13, С. 290]. Власти могут сформулировать эти требования, опираясь на различные источники легитимности [14]. Граждане отвечают на законные требования власти либо одобрением, либо отклонением этих требований в зависимости от соответствия требований их ожиданиям. В то же время они выражают требования легитимации — ожидания, которые власть может удовлетворить, подавить или компенсировать по своему усмотрению. С точки зрения политических субъектов успех легитимации заключается в эффективности политического режима на общее благо.

Диалогический характер легитимации можно представить в виде двух политических циклов, охватывающих предложение легитимации и спрос на нее (рис. 1). Выявление этих двух циклов помогает понять, что «право на управление» законного правительства всегда ограничено правом на инакомыслие каждого члена общества.

Каждый гражданин может высказываться по вопросам легитимности власти или действовать в соответствии со своими убеждениями. основополагающая роль, которую играют отдельные субъекты в легитимации власти, побудила многих ученых сосредоточить свои исследования на изучении взглядов и мнений граждан [15]. Большинство ученых, занимающихся вопросами устойчивости и трансформации политических систем, согласны с тем, что политический режим не может существовать только на основе принуждения и репрессий. Власти необходима поддержка, хотя бы со стороны репрессивных органов. Очевидно, что *легитимный политический порядок должен пользоваться широкой поддержкой населения.* Политическая поддержка может

быть конкретной и диффузной. С различием между конкретной и диффузной поддержкой связана дискуссия по вопросу объектов легитимности. Отправной точкой для этого обсуждения в существующей литературе является тот факт, что граждане оценивают различные объекты политического порядка, включая политическую систему и институты, которые ее составляют, и должностных лиц [16, С. 23]. Есть мнение, что изменения в «маркерах легитимности», основанных на мнении или поведении, можно объяснить только через политические структуры и политические агентства. Легитимность — это не только «качество, приписываемое нормам и структурам режима», но она также может быть присвоена властям (и другим политическим объектам, таким как политика и законы [44, С. 494], а также решениям и действиям власти [17].



Рисунок 1 – Циклы легитимации власти

Согласно Джилли, легитимность — это особый вид политической поддержки, основанный на общем благе или общих моральных оценках [12, С. 5]. Утверждение требования о легитимности может быть пассивным, но для того, чтобы политический порядок мобилизовал дополнительные ресурсы в периоды кризиса, одобрение должно основываться на наблюдаемых поведенческих моделях («доказательства согласия» по Д. Битаму [18, С. 13]), связанных с требованием легитимности. Тем не менее, даже тот конкретный вид поддержки, который необходим для легитимности, может опираться на несколько источников. Этот тезис выдвигался в литературе со ссылкой на объекты или источники требований легитимности. Так, Джилли определяет легитимности и моральную оправданность как основные источники поддержки, о чем свидетельствуют наблюдаемые действия согласия. Далее он представляет широкий перечень переменных, которые могли бы мотивировать граждан признавать легитимность политической власти, включая несколько показателей эффективности [12, С. 29-57]. Аналогичным образом в различных исследованиях проводится различие между «вводимыми ресурсами» и «выводимыми ресурсами» («ресурсами на входе и выходе»), причем первая категория ресурсов касается доступа к принятию политических решений, а вторая — эффективности политического режима. В анализе политической системы Истона [19, С. 384] определены входные данные (требования и поддержка), процессы внутри политической системы и выходные данные (политические решения). Легитимность исходных данных связана с условиями, которые политическая система обеспечивает для связи действий властей и «подлинных предпочтений граждан» [20, С. 19]. Легитимность политических решений связана с эффективностью власти в достижении общих целей и решении общих проблем [21]. Легитимность пропускной способности связана с качеством процесса управления.

П. Норрис использует определения специфической и диффузной поддержки Истона для разработки пятиуровневой типологии легитимации [22, С. 532]. Концептуально этот подход основан на интересном наблюдении, что общественный дискурс о легитимности/

нелегитимности исполнительной власти «сосредотачивается «вокруг обязательных распределятельных или регулятивных управленческих решений», как это показано на примере анализа сообщений СМИ [39]. Эти решения обязательно характеризуются следующими элементами: 1) материальное содержание, затрагивающее конкретную группу субъектов; 2) включают оценочные суждения и предпочтения конкретной группы субъектов; 3) являются задачами, которые решаются конкретными должностными лицами или органами власти; 4) воплощают роль института (роль органа власти); 5) принимаются и осуществляются посредством институциональных процедур; 6) опираются на нормативные принципы и идеи, общий знаменатель которых заключается в претензии на политический режим, чтобы быть «правильным» или «адекватным» для данного общества. Каждый элемент может быть связан с определенной формой (способом) легитимации (см. табл. 1).

Таблица 1 – Формы (способы) легитимации исполнительной власти

Форма	Содержание
Нормы	Нормативная легитимация относится к основным идеям и принципам, заложенным в политическом порядке для того, чтобы он квалифицировался как «хороший», «правильный», «законный».
Процедуры	Процессуальная легитимация основана на институционализированных моделях принятия и осуществления решений.
Роли	Ролевая легитимация основана на доверии к конкретным учреждениям и должностным лицам.
Персоны	Харизматическая легитимация основана на доверии к высшим качествам политического лидера.
Предпочтения	Легитимация на основе предпочтений относится к определенным запросам (например, запросам на безопасность).
Содержание	Легитимация на основе содержания основана на конкретных политиках и уровнях эффективности управления.

Эти условия различаются по своей структуре и воздействию. Так, чем шире сфера охвата (круг вопросов) и охват (круг адресатов) стратегии легитимации, тем важнее ее вклад в эффективность и действенность политического режима. Представленный здесь подход интересен тем, что в нем четко прослеживается важный фактор, который непосредственно обуславливает легитимность власти, — мнение граждан (индивидуальный уровень) и всего общества в целом (коллективный уровень). Иными словами, протекание процесса легитимации исполнительной власти и его результат напрямую зависят от мнения населения того региона, в котором данная функционирует данная власть (органы власти и учреждения).

В современной политологии не существует единых подходов к анализу общественного мнения. Современная дефиниция общественного мнения многомерна и имеет, по мнению В. Дэвисона, следующие характеристики: представляет собой лишь одно преобладающее мнение среди многих возможных; имеет тенденцию к изменению; относится к мнению, которое кажется наиболее доминирующим, широко распространенным или популярным, даже несмотря на то, что всегда будет существовать множество существующих общественных мнений; относится к «действиям или готовности к действиям в отношении того или иного вопроса со стороны представителей общественности, которые реагируют в расчете на то, что другие представители общественности аналогичным образом ориентируются на тот же вопрос.» [23, С. 93] Если попытаться обобщить имеющиеся в науке подходы к понятию «общественное мнение», то можно сказать, что общественное мнение — это совокупность оценок и представлений, которые могут объединять какую-либо группу (локальные точки зрения) или, что

возможно, большинство людей (массовые точки зрения) [24]. Эти оценки формируют модели коллективного поведения и должны учитываться для целей разработки стратегий легитимации политических решений.

Учитывая диалогический характер легитимации, нам необходимо определить, что думают ключевые индивидуальные и коллективные субъекты о соответствующих органах исполнительной власти (учреждениях) и политическом порядке, в котором они существуют, а также как эти отношения и мнения (представления, убеждения) трансформируются в политические действия. Следует оценить, что делает исполнительная власть в лице ее органов и должностных лиц для обеспечения легитимности, а также как законные требования легитимации удовлетворяются наблюдаемыми моделями поведения адресатов этих требований — граждан и политических коллективов.

Изучение процесса формирования общественного мнения в существующей литературе часто включает психологический (установки и убеждения), социальный (групповая дискуссия и нормы) и политический (элитарные точки зрения, представленные в СМИ) компоненты. В проанализированных нами исследованиях представлены различные модели, которые признают перекрывающиеся и интерактивные эффекты различных прогностических факторов в формировании общественного мнения. Модель коммуникации Дэвисона [23, С. 212] рассматривает взаимодействие между государственным и частным обсуждением и является основой для нескольких современных точек зрения по поводу процесса формирования общественного мнения. По словам Дэвисона, процесс ускоряется, когда идея передается от одного человека к другому; только широко обсуждаемые темы перерастают в публичные вопросы. В этом смысле общественное мнение в процессе легитимации не просто появляется, а укореняется в межличностной дискуссии, со временем превращаясь в социальную силу [25]. Коммуникация занимает центральное место в процессе формирования общественного мнения, даже на внутриличностном уровне, где связь между познанием и поведением может быть концептуализирована как «продолжающаяся диалектика» [26, С. 783]. Общественное мнение развивается, когда информация, полученная из различных источников, интегрируется с уже имеющейся у человека информацией. Граждане изучают новую информацию, связанную с мнением о каком-то решении исполнительной власти, выясняют, какие новые идеи существуют, чтобы включить их, а какие — отклонить или игнорировать. Наконец, модель общественного мнения Креспи [27] включает в себя: взаимодействие между предрасположенностью и восприятием внешнего мира на внутриличностном уровне; коллективные мнения, которые возникают из-за общения в ходе обсуждения и в СМИ; легитимизацию или принятие этих мнений. Эта экспликация на нескольких уровнях позволяет нам воспринимать общественное мнение как процесс, ориентируясь на три источника влияния: склонности и интересы (т. е. «внутриличностные фильтры»); жизненно важные функции различных каналов коммуникаций — распространителей общественного мнения и источника конкретной информации («коммуникационные или медиа фильтры»); значение межличностных политических дискуссий в задании импульса проблеме, а также предоставлении дополнительной информации (социальные фильтры). Фильтры фиксируют временную природу общественного мнения, признавая, что процесс формирования общественного мнения происходит с течением времени и проходит через различные этапы [28]. Таким образом, общественное мнение итеративно формируется и трансформируется по мере прохождения каждого этапа или фильтра.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В данной статье нами была изучена взаимосвязь между общественным мнени-

ем и уровнем легитимности политических решений исполнительной власти. Представленный подход к легитимности политической власти основывается на двух основных допущениях. Во-первых, каждый политический режим, который желает удерживать власть, использует стратегический подход для приобретения легитимности. Любая политическая власть стремится обеспечить себе лояльность и поддержку со стороны граждан. В случае отсутствия такой поддержки она может использовать для устранения любого сопротивления имеющиеся в ее распоряжении репрессивные механизмы, но практически этот путь может оказаться слишком дорогим и малоэффективным. Реализуемые органами исполнительной власти меры по легитимации политического режима определяют процесс и результаты принятия политических решений, а также осуществление государственной политики. С точки зрения тех, кто эти меры реализует (органов исполнительной власти и должностных лиц), легитимация является успешной в той мере, в какой она позволяет режиму эффективно руководить политическим поведением членов общества. Во-вторых, такое приобретение легитимности носит диалогический характер: в конце цепочки легитимности последнюю обеспечивает именно отдельный член общества (гражданин) несмотря на то, что политические коллективы (партии, профсоюзы, бизнес-ассоциации и т.д.) часто действуют как проводники, усилители или фильтры легитимации. Диалогический характер легитимации представлен в виде двух политических циклов, охватывающих предложение легитимации и спрос на нее. Общественное мнение является социально-политическим процессом, в котором люди постоянно корректируют свое мнение путем обсуждения, в т.ч. под влиянием различных коммуникационных технологий. Учитывая диалогический характер легитимации, для разработки эффективных стратегий легитимации политических решений органов исполнительной власти необходимо определить, что думают ключевые индивидуальные и коллективные субъекты о соответствующих решениях, а также как эти мнения (представления, убеждения) трансформируются в политические действия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Фалькина Т.Ю. Механизм легитимации государственной власти // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 7. С. 36-40.
2. Бовин А.В. Изменение факторов легитимации региональной власти в условиях кризиса // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2016. № 22. С. 95-102.
3. Яковлев А.Н. Легитимация политической власти: модели традиционные и инновационные // Власть. 2011. № 6. С. 72.
4. Ваулисков Н.В., Выголовский Д.С. Теория государства и права: Учеб. пособие для студентов дневной и заоч. форм обучения специальности 021100 «Юриспруденция» / [Н. В. Ваулисков, Д. С. Выголовский]; М-во образования Рос. Федерации, Юж.-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса. Шахты, 2004. 234 с.
5. Костина Е.М., Порошина Т.В. Федеральные органы исполнительной власти как субъекты обеспечения политической стабильности в современном государстве // Инновационная наука. 2016. № 11-3. С. 181-183.
6. Бахрах, Д.Н. Административное право: учебник / Д.Н.Бахрах, Б.В.Росинский, Ю.Н.Старилов. 2-е изд. М.: Норма, 2006. С. 50-51.
7. Клемина Е.А. Общественное мнение: от исследования полисемантичности понятия к выявлению сущности феномена // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2012. № 2(54). С. 78-85.
8. Апресян Р.Г. О ценностной составляющей легитимности власти. // Политико-философский ежегодник. Вып. 5 / Отв. ред. И.К.Пантин. М.: ИФРАН, 2012. С. 32-48.
9. Харламова Ю.О. Общественное мнение и легитимность власти: современные подходы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. № 5(49). С. 154-156.
10. Брянецев И.И. Влияние общественного мнения на управленческую деятельность органов исполнительной власти: дис. ... канд. соц. наук. М., 2003. 207 с.
11. Easton D. A systems analysis of political life. New York, NY: Wiley, 1965. S. 278-286.
12. Gilley B. The right to rule. How states win and lose legitimacy. New York, NY: Columbia University Press, 2009. S. 29-57.
13. Von Soest C., Grauvogel J. Identity, procedures and performance: How authoritarian regimes legitimize their rule // Contemporary Politics.

2017. № 23(3). S. 287-305.

14. Weber M. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie* (5 ed.). Tübingen, Germany: Mohr Siebeck, 1976. S. 24.

15. Booth J. A., Seligson M. A. *The legitimacy puzzle in Latin America: Political support and democracy in eight nations*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press, 2009. 304 p.

16. Edward L. Defining the 'object' of public relations research: A new starting point // *Public Relations Inquiry*. 2012. № 1(1). S. 23.

17. Телятник Т.Е. Технологии легитимации политической власти в условиях современного политического процесса // *Общество: политика, экономика, право*. 2017. № 6. <https://doi.org/10.24158/pep.2017.6>.

18. Beetham D. *The Legitimation of Power*. Basingstoke, United Kingdom: Macmillan, 1991. S. 13.

19. Easton D. A re-assessment of the concept of political support. *British Journal of Political Science*. 1975. № 5(4). S. 435-457.

20. Scharpf F. *Interdependence and democratic legitimation* // MPIfG Working Paper. 1998. № 98(2). S. 18-36.

21. Scharpf, F. *Problem-solving effectiveness and democratic accountability in the EU* (MPIfG working paper). Retrieved from <http://www.econstor.eu/handle/10419/41664>.

22. Norris P. Cultural explanations of electoral reform: A policy cycle model // *West European Politics*. 2011. № 34(3). S. 531-550.

23. Davison W. P. *The public opinion process* // *Public Opinion Quarterly*. 1958. № 22. S. 91-106.

24. Марков Е.А. Роль общественного мнения в информационном взаимодействии власти и общества // *Проблемы развития территорий*. 2007. Вып. 40 (ноябрь-декабрь). С. 72-80.

25. Трохинова О.И. Коммуникационные аспекты легитимации непопулярных политических решений // *Медиаскоп*. 2018. Вып. 1. Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/2425>.

26. Price V., Roberts D. F. *Public opinion processes*. In C. Berger & S. Chaffee (Eds.), *Handbook of communication science* (pp. 781-816). Newbury Park, CA: Sage, 1987.

27. Crespi I. *The public opinion process: How the people speak*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2015. 208 p.

28. Davison W. P. *A public opinion game* // *Public Opinion Quarterly*. 1961. № 25. S. 210-220.

Статья поступила в редакцию 09.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 327.5

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0002

НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ ВОЙНЫ: ДИСКУССИОННЫЙ АСПЕКТ

© 2019

Евплова Екатерина Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики, управления и права

Белевитин Владимир Анатольевич, доктор технических наук, профессор кафедры автомобильного транспорта, информационных технологий и методики обучения техническим дисциплинам

Тюнин Александр Иванович, кандидат педагогических наук, доцент кафедры экономики, управления и права

Якупов Валерий Рамильевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры экономики, управления и права

Апуктин Антон Сергеевич, старший преподаватель кафедры экономики, управления и права

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет
(454080, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: ekaterina@evplova.ru)*

Аннотация. В статье сделана попытка описать существенные изменения, произошедшие за последние годы, в философии войны. Проанализированы достоинства и недостатки новой и старой военной парадигмы, осуществлена сравнительная характеристика новой и старой философии войны по следующим показателям: типы военных целей, военный инструментарий, военные профессии, роль человека / роль техники, территория войны. Рассмотрены разные виды войн, в зависимости от основного используемого военного инструментария: информационная война, интеллектуальная война, кибер-война, экономическая/политическая война, асимметрическая война, гибридная война. Осуществлено уточнение основополагающих понятий проблемы исследования. Приведены примеры. В статье был сделан вывод о том, что философия войны может и должна меняться в зависимости от интеллектуального развития общества, развития научно-технического прогресса, потребностей государства и т.д. Высказанные в статье мысли – это субъективное мнение автора статьи. Сам автор статьи и общество в целом, никогда не сможет наверняка ответить на вопрос: «Какими будут войны в будущем?». Однако, тот факт, что войны будут, а философия войны будет совершенно иной – не подлежит сомнению.

Ключевые слова: философия войны, военная парадигма, война нового типа, концепция войны и др.

A NEW PHILOSOPHY OF WAR: DISCUSSION ASPECT

© 2019

Evplova Ekaterina Viktorovna, candidate of pedagogical Sciences, associate Professor, Department of Economics, management and law

Belevitin Vladimir Anatolyevich, Doctor of Technical Sciences, Professor of the Department of Automobile Transport, Information Technologies and Methods of Teaching Technical Disciplines

Tyunin Alexander Ivanovich, candidate of pedagogical Sciences, associate Professor of Economics, management and law

Yakupov Valeriy Ramilyevich, candidate of law, associate Professor of Economics, management and law

Apukhtin Anton Sergeevich, senior lecturer, Department of Economics, management and law

*South Ural State University of Humanities and Education
(454080, Russia, Chelyabinsk, Lenin Avenue, 69, e-mail: ekaterina@evplova.ru)*

Abstract. The article attempts to describe the significant changes that have occurred in recent years in the philosophy of war. The advantages and disadvantages of the new and old military paradigm are analyzed, the comparative characteristics of the new and old philosophy of war are carried out according to the following indicators: types of military objectives, military tools, military professions, the role of man / technology, the territory of war. Different types of wars are considered, depending on the main military tools used: information war, intellectual war, cyber war, economic / political war, asymmetric war, hybrid war. The clarification of the fundamental concepts of the research problem is carried out. Examples are given. The article concluded that the philosophy of war can and should change depending on the intellectual development of society, the development of scientific and technological progress, the needs of the state, etc. The thoughts expressed in the article are the subjective opinion of the author of the article. The author of the article itself and society as a whole, can never surely answer the question: "What will be the wars in the future?". However, the fact that there will be wars, and the philosophy of war will be completely different - is beyond doubt.

Keywords: philosophy of war, military paradigm, war of a new type, the concept of war, etc.

Не секрет, что войны человечество вело на протяжении всей своей истории. На это в XIX в. обратил внимание О. Баро, который писал: «Если взять довольно продолжительный период из жизни народов, с 1496 г. по 1861 г., то увидим, что на 227 лет мира приходится 3130 лет войны, т.е. на один год мира – 13 лет войны» [1]. Таким образом, можно смело сделать вывод о том, что вся жизнь народов – непрерывная война, а короткие периоды мира между продолжительными периодами войны – лишь перемирие.

Однако можно констатировать тот факт, что за последние 40 лет не было ни одного года, когда в какой-либо точке мира не велись военные действия. Но сколько было объявленных войн? По большому счёту – ни одной. Пока все вокруг твердили: «Лишь бы не было войны», войны велись полным ходом. В данном случае, как никогда справедливо утверждение Дж. Оруэлла «Мир –

это война».

При этом в разные периоды развития общества стиль ведения военных действий менялся. В связи с этим, российский историк и политолог В. Багдасарян выделяет три типа войн, соответствующие трем различным историческим моделям общества: традиционному обществу, обществу эпохи модерна и современному постмодернистскому обществу [2].

Первый и второй тип войны велись преимущественно на уничтожение и порабощение, анализируя третий тип войны, можно сделать вывод, что усиливается финансовая, политическая, психологическая и экономическая составляющие, а именно, борьбы за политическое и финансовое превосходство. Другими словами, развитие военных конфликтов проходит по пути преобладания политических целей над тотальным уничтожением.

Не сложно предположить, что более политизирован-

ними становятся цели войны и ведение военных действий.

В связи с этим, возникла новая философия войны. Отметим, что под философией войны будем понимать определенные методы и способы ведения военных действий – некую теоретическую концепцию войны, которая находит отражение в реальной жизни [3].

На примере Первой и Второй мировой войны люди уже поняли, что в таких войнах, где используется традиционный военный инструментарий, победителя а priori не существует. Да и критерии оценивания «победителя» весьма размыты. Гораздо эффективнее – война при помощи «умного» оружия. И речь здесь идет не о лазерном оружии, баллистических ракетах, роботах-убийцах и т.д., а о кибератаках, экономических санкциях, влияние на интеллектуальное развитие и воспитание подрастающего поколения и многом другом.

Теперь физически слабый оппонент (человек, группа людей, государство и т.д.), может оказаться сильным в интеллектуальном плане.

Приведем пример: за последние пару десятков лет было изобретено огромное количество смертоносного оружия, как в нашей стране, так и за ее пределами. Конечно же, возможность бомбардировок, либо ядерного удара сохраняется по сей день, но, не факт, что эту возможность удастся реализовать, если заблаговременно заблокировать стратегически важные серверы, «зомбировать» людей, либо путем хитрых манипуляций разжечь гражданскую войну...

Так, в последнее время, в Соединённых Штатах Америки перестали уделять столь пристальное внимание традиционным системам вооружения. Это подтверждает и состояние ядерного комплекса США, который, по некоторым данным, сократился в несколько раз. Однако не малые средства военного бюджета Америки вкладываются в развитие информационных и цифровых технологий, робототехнику, системы разведки, навигации, связи и управления, в новые военные проекты и системы небоевого назначения. Можно сделать вывод, что американские генералы уловили происходящие в мире изменения...

В качестве примера войны нового типа можно вспомнить ситуацию, происходящую в 2006 году в Ливане. Не смотря на наличие войск, авиации и оружия в израильской армии использовались ресурсы хакеров для взлома израильской связи и мобильных телефонов военнослужащих, чтобы получать свежую информацию о противнике, а также осуществить широкую пропагандистскую кампанию в мире.

Если проанализировать представленный выше пример, то можно сделать вывод о том, что участники войны не прибегают к прямому применению силы: они провоцируют конфликтующие стороны на активные враждебные действия, внутригосударственный переворот и т.д. При этом со стороны заинтересованных в войне сторон требуется только подпитывать ту или иную сторону деньгами, советниками, информацией (не всегда достоверной) и т.д.

Как говорил В. Багдасарян «Коварство войны нового типа состоит в том, что она не воспринимается массами как война» [2].

Отметим, что войны нового типа могут длиться долгие годы. Они ведут не к разрешению конфликтов или противоречий, а к их усугублению, расширению зоны воздействия, увеличению количества участников конфликта и т.д. На время такие войны могут затихать, но не исключено, что через некоторое время такая война возобновится, но уже с большей силой.

Немаловажное значение в новой войне отведено так же тем, кто вовремя не отдаёт приказов, кто закрывает глаза на подозрительных людей и автомобили, кто продает врагам важную информацию и т.д.

Ещё один метод – наводнить театр военных действий представителями разнообразных неправительственных

организаций: религиозных, экстремистских, криминальных, образовательных, медицинских, общественных, правозащитных, под «крышей» которых, как правило, прячутся представители иностранной разведки. Об этом более подробно будет описано далее.

Как можно заметить, на современной войне не всегда стреляют. Вернее, стреляют, но не сразу. Первый этап такой войны характеризуется мощнейшей информационной атакой.

Нововведения, пришедшие с новой философией войны, заставили иначе взглянуть на многие привычные нам явления. Так, например, существенно поменялись типы военных целей, инструментарий войны, гендерные особенности участников военных действий, не за горами и появление новых военных профессий, среди которых будут военные политологи, военные IT-специалисты, военные психологи, историки войны, военные журналисты и др.

И это далеко не единственное отличие старой философии войны от новой. Далее, представим сравнительную характеристику двух интересующих нас парадигм:

1. Типы военных целей

Старая философия войны: человеческие жертвы, архитектурные разрушения

Новая философия войны: моральное, психологическое и интеллектуальное воздействие

2. Военный инструментарий

Старая философия войны: автоматы, снаряды, бомбы и т.д.

Новая философия войны: интеллектуальный инструментарий: СМИ, Интернет, психологическое и экономическое воздействие, шантаж, манипуляции, террористические атаки и т.д.

3. Военные профессии

Старая философия войны: солдат, офицер, авиадиспетчер, адмирал, артиллерист, верховный главнокомандующий, военачальник, военнослужащий, военный музыкант, военный повар, генерал, десантник, картограф, радист летчик, связист, военный врач, военный инженер, военный водитель и др.

Новая философия войны: военные политологи, военные IT-специалисты, военные психологи, историки войны, военные журналисты и др.

4. Роль человека / роль техники

Старая философия войны: роль техники (оружия) – первична, роль человека – вторична

Новая философия войны: роль человека – первична, роль техники (оружия) – вторична

5. Гендерные особенности участников военных действий

Старая философия войны: преимущественно мужчины

Новая философия войны: мужчины и женщины

6. Территория войны

Старая философия войны: поле боя

Новая философия войны: боевое пространство

Как можно сделать вывод, мир сегодня строится благодаря интеллектуальному инструментарию. В связи с этим, широкое распространение получили такие понятия как «психологическая, интеллектуальная, информационная и террористическая атака», «кибер-атака», «никитетическое оружие», «асимметрическое оружие», «экономические санкции» и многое другое, что легло в основу появления новых видов войны.

Далее рассмотрим новые виды войн, в зависимости от используемого военного инструментария: информационная война, интеллектуальная война, кибер-война, экономическая/политическая война, асимметрические войны, гибридная война. Осуществим уточнение некоторых основополагающих понятий, приведём примеры.

Информационные войны

Развитие глобальной телекоммуникационной сети Интернет сделала информацию доступной практически для любого человека. У пользователя информации по-

явилась возможность осуществлять отбор информации, в том числе получать информацию от тех источников, которые ранее доступны не были. Информация стала носить материальный характер. Общество все больше чувствуем, что информация может иметь либо созидательный, либо разрушающий характер, через неё возможно воздействие на людей и окружающую среду. То есть, информация превратилась в своеобразный продукт массового спроса со своими параметрами ценности и качества, воздействующими на мысли и чувства.

Целью информационной войны является влияние, прежде всего, на психологическое состояние человека в нужном для противника направлении, что влечет за собой получение выгоды в политической, экономической или социальной сферах, а для этого необходимо превратить население страны в послушных, бездумных рабов, в безвольную массу, слепо выполняющую установки закулисных манипуляторов из стран-противников.

Следует отметить, что термин «информационная война» официально появился в директиве Министра обороны Соединенных Штатов Америки от 21 декабря 1992 года. В 1996 году Пентагон утвердил доктрину информационной войны («Доктрина борьбы с системами контроля и управления»), а в 1998 году Министерство обороны США вводит в действие «Объединенную доктрину информационных операций». Согласно последней, информационная война определяется как «комплексное воздействие (совокупность информационных операций) на систему государственного и военного управления противника, на его военно-политическое руководство с целью принятия им уже в мирное время благоприятных для страны-инициатора решений и полной парализации инфраструктуры управления противника в ходе конфликта» [4].

Для сравнения, давайте представим, как действует любой смертоносный вирус: он определяет слабое место в иммунной системе организма человека и незаметно проникает в него. В организме он поражает вначале слабые места, а затем размножается так, что его уже невозможно остановить. Если вовремя не найти лекарство, то человек умрет. Информационный вирус нового поколения работает по тому же принципу.

В начале 90-х годов в Россию и некоторые другие страны стали проникать так называемая НКО – некоммерческие организации (фонды). Нехитрый термин, скрывал под собой подрывную идеологическую работу по воспитанию целого поколения общественных деятелей, политиков и экспертов, убежденных в том, что Америка самая лучшая страна в мире. С помощью НКО можно приводить к власти людей, лояльных по отношению к политике страны-противника, либо финансировать разного рода революционные восстания и оппозиционные митинги. Так, например, по официальным данным, революция на Украине обошлась американцам пять млрд долларов и все эти вложения производились именно через НКО.

Любопытен тот факт, что каждый, кто хоть как-либо распространяет информацию (постит в Интернете, рассказывает родным и знакомым и т.д.), сам того не подозревая, может являться солдатом одной из воюющих сторон.

Ко всему прочему, сегодня накоплен большой багаж методов «зомбирования» (программирования) человека. Ученые и практики по всему миру научились не только влиять на настроение и поведение людей, но даже инициировать саморазрушение психики или полное физическое самоуничтожение человека. Примеров такого зомбирования огромное множество: «Синий кит: игра, забирающая жизни детей», активная вербовка людей в ИГИЛ и др.

Не случайность то, что есть люди, вкладывающие миллионы долларов в подобные проекты.

Отметим, что основы технологии информационных войн отражены в книгах С.П. Расторгуге «Информаци-

онная война» [5], С.Г. Кара-Мурзы «Манипуляция сознанием» [6], А.А. Мухин «Информационные войны в России» [7] и других.

Информационные войны базируются на интеллектуальном инструментарии, что спровоцировало появление нового вида войны – интеллектуальная война.

Интеллектуальные войны

Как говорил Отто Фон Бисмарк «Русских невозможно победить. Мы убедились в этом за сотни лет. Но можно привить ложные ценности. И тогда они победят себя сами» [8].

На сегодняшний день, мировое господство пришло к выводу, что для достижения своей цели – обычных людей можно превратить в удобный объект управления – в ненасытных потребителей, легко манипулируемых избирателей, управляемых грамотно запущенной информацией.

При этом, интеллектуально развитая мыслящая личность – не интересна и даже опасна для такой системы, которая под информационным прикрытием («свобода личности», «свобода слова», «гражданская независимость», «демократия», «права человека» и пр.) продвигает свои истинные цели.

Интеллектуально развитый человек может понять замыслы организаторов и противостоять им, поэтому у человека нужно уничтожить способность мыслить. Эту задачу успешно решают не только разгром науки и кастрация образования, превращённого в фабрику дураков, но и обработка сознания масс методами интеллектуальной войны.

В таких войнах людей не убивают, их программируют. Эта фраза как нельзя лучше показывает мрачные перспективы, уготованные человеческому сообществу в случае дальнейшего развития таких войн.

Среди комплекса технологий, используемых в интеллектуальной войне, можно выделить следующие:

1. Изменение социально-культурных установок путём внедрения культа секса, разврата, насилия, жестокости. В сочетании с культом потребления и наживы – бомба замедленного действия.

2. Формирование у подрастающего поколения поверхностного мышления через изменение в парадигме образования – регулярная смена образовательных стандартов, непререывные реформы основного, среднего и высшего профессионального образования.

3. Воздействие на людей через средства массовой информации путем утаивания или преднамеренного искажения сути происходящих в стране событий, трансляцию ложных постулатов общественного развития, подрыв национальных традиций, морально-этических норм, устоев и многое другое.

4. Фальсификация истории, транслирующийся на людей из художественных и документальных фильмов, телепередач, книг и газет и т.д.

5. Внедрение в умы подрастающего поколения «интеллектуального вируса» через технологию заражения сознания.

Причем, одной из первых, кто оказался объектом нападения со стороны агрессора, является современная Россия, которая подверглась серьезному влиянию Запада после открытия железного занавеса. Так, в результате применения интеллектуальных технологий населению России была навязана искусственно созданная модель общественного сознания, а проще говоря, произведена подмена некоторых жизнеутверждающих понятий, например, распушенность стали называть смелостью, смену половых партнёров – выбором, открытую одежду – модой и т.д.

Ко всему прочему, американский миллиардер Джордж Сорос в 1990 году вложил в реформу российского образования, более четверти миллиарда долларов. Благодаря бесплатным учебникам от «Фонда Сороса», так называемым соросовским учебникам, удалось американизировать целое поколение молодежи в Восточной

Европе и России.

Интересен тот факт, что первым данную идею использовал Адольф Гитлер. Главная аудитория, на которую ориентировался Фюрер, были школьные учителя. Ключевые постулаты нацизма были представлены в учебниках, которые выпускали в то время. Немецкий лидер прекрасно понимал, что будущее в руках подрастающего поколения.

Как можно заметить, манипуляция сознанием ведется по разным фронтам. В школе «подсаживают» на неправильные учебники, студентов, как более продвинутую молодежь, «обрабатывают» через так называемое современное искусство/моду, для более старшего поколения распространяется «нужная» информация через СМИ, некоммерческие фонды финансируют «нужные» мероприятия и на этом перечень приемов ведения интеллектуальной войны не заканчивается. Результат – дебилизация населения. Причем, это весьма выгодное политическое вложение, гораздо выгоднее, чем вкладывать деньги в оружие, гранаты, танки и т.д.

Однако, не смотря на широкую популярность информационных и интеллектуальных средств воздействия, на сегодняшний день, в связи с развитием разного рода информационно-коммуникационных технологий и глобальной информационной сети Интернет, набирают популярность, так называемые, кибер-войны.

Кибер-войны

Не так давно на страницах Американской ежедневной газеты «Вашингтон Пост» появилось сообщение о том, что в Америке создадут цифровую бомбу против России. Нацелено такое оружие будет на разрушение инфраструктуры России. Предполагается, что виртуальная взрывчатка станет неким программным червем, которая будет находить слабые места в Российских компьютерных программах, регулирующих жизнеобеспечение страны, внедрит внутри системы чипы-вирусы, способные при активации вывести из строя всю сеть. Иными словами, это оружие нового поколения способно превратить работу всех компьютеризированных систем страны, среди которых здравоохранение, регулировка транспорта, финансовая и банковская системы – в настоящий хаос.

На какой стадии находится разработка инновационного кибер-вооружения – пока сложно сказать, но однозначно то, что подобное нововведение не за горами.

Изначально, подобные идеи считали информационной уткой, которую запустили для наведения паники, однако уже сейчас становится понятно, что появление такого оружия – вполне возможно.

Подобное кибер-оружие – некий цифровой эквивалент бомбы. Причем, отметим, что если хотя бы одна страна в мире начнет воевать подобным оружием, то, какими бы сильными не были страны-противники, им будет сложно вести борьбу.

Не случайно же Американские власти утроили военный бюджет как раз для развития цифровых технологий. То есть кибер-война назревает уже достаточно давно, но сейчас она переходит в открытую фазу, о ней стало все больше и больше известно широкой аудитории.

Кто из стран на современной мировой арене получит первый билет в кибер-пространство, либо на кибер-поле боя – Америка, Япония, Китай, Россия либо, возможно, какая-то другая страна, которая произведет мощный прыжок в развитии виртуального оружия? Что такая кибер-бомба уничтожит первой в случае взрыва? Эти и ряд других вопросов по сей день остаются открытыми. Любая страна, в случае желания, может захватить пальму-первенства в данной области, а другим странам не останется ничего кроме отчаянно сопротивляться.

Чтобы не быть голословным, приведем пример, порядка года назад мир накрыла истерия под названием Rocketon Go, люди тысячами бегали по улицам, вооружившись камерами мобильных телефонов и ловили компьютерных монстров. По началу это оказалось всего

лишь забавной и модной игрушкой. Однако эксперты утверждают – это была хорошо спланированная спецоперация, где каждый кто установил игру на смартфон превращался в шпиона.

Разработчиком игры явилась компания «Niantic», которая является внутренним стартапом компании Google. Основатель компании «Niantic» Джон Хэнк (John Hanke) известен как человек, который ранее основал компанию, вливающую деньги в интересные информационные разработки для разведки США. Прямая связь со службами разведки прослеживается напрямую.

Ко всему прочему, исследование более тысяч приложений Android показало, что 60 % платных программ и 90 % бесплатных программ имеют в себе код, позволяющий следить за действиями пользователей и отсылать данные в «нужную» компанию. То есть, если у вас в кармане есть мобильный телефон, а на столе стоит компьютер значит, скорее всего, вы уже заражены кибер-вирусом. Это все сильнее и сильнее становится похоже на цифровое рабство.

Как можно заметить, теперь сбор информации поставлен на поток: она сливается в нужное место от пользователей мобильных программ, компьютерных устройств, через работу вирусных устройств и т.д.

Иными словами, бомба замедленного действия уже сейчас может находиться где угодно... Она не обязательно будет выводить из строя жизненно-важные инфраструктуру, достаточно просто подменять данные, либо передавать их зарубежным структурам. Вот почему всё чаще звучат призывы взять под контроль сегмент Интернета, либо отказаться от зарубежных программ. Кибер-бомба уже заложена. И обратный отсчет стартовал.

Экономические/политические войны

Можно смело сказать, что сегодня наступила эпоха экономических и политических санкций, разрушающее воздействие которых приравниваются к последствиям войны.

Введение экономических санкций имеет четкую цель – дестабилизацию экономики страны, в политической и общественной сферах, подрыве экономики противника, вызове социальных волнений и, как следствие, смене власти в государстве. В экономических войнах используются не только, ставшими популярными в последнее время, экономические санкции, но и использование торговых, морских, кредитных блокад, торгово-экономических ограничений, замораживание золотовалютных резервов, мораториев, разнообразных экономических запретов, аресты и конфискации денежных активов и многое другое.

А. Шабалин справедливо утверждает: «В стабильном и процветающем обществе трудно влиять на психику людских масс, поэтому у агрессора есть только один выход: если в стране нет хаоса, то его нужно создать» [9], а это возможно сделать при помощи асимметричной войны.

Асимметричные войны

Термин «асимметричная война» употребляется тогда, когда слабый противник конфликтует с сильным врагом, используя, при этом, кардинально различные и не традиционные военные тактики. Коренное отличие асимметричной войны состоит в используемых военных инструментах и стратегиях ведения войны.

Термин «асимметричный конфликт» был введен в 1975 г. Э. Макком, известным по статье «Почему великие державы проигрывают маленькие войны: политика асимметричного конфликта» [10].

Чтобы компенсировать силы в войне, более слабая сторона начинает использовать нетрадиционные средства ведения военных действий, такие как партизанское движение, террористические акты, поддержка антиправительственных группировок, движений и партий и многое другое.

Считается, что изучение сути асимметричной вой-

ны стало популярно после серии террористических атак 11 сентября 2001 года. После этого дня в СМИ появился модный термин – асимметричная война. Обладающая огромной военной мощью страна оказалась уязвима для малочисленного, но действующего иными средствами противника.

Считается, что суть асимметричной войны в следующем:

- 1) это войны между массовыми армиями;
- 2) в таких войнах нет сражений, а тем более не может быть и решающего сражения, определяющего исход войны;
- 3) боевая мощь противоборствующих сторон различается в несколько раз – асимметрия в военных силах;
- 4) вооруженное противоборство ведется сторонами, имеющими разный уровень развития вооружения, техники, средств управления, навигации и т.д.;
- 5) формы и способы ведения военных действий противоборствующих сторон асимметричны (различны) настолько, что отсутствуют общие основания для их сравнения;
- 6) в таких войнах используются кардинально различные и не традиционные военные тактики, такие как партизанские движения, террористические акты, поддержка антиправительственных группировок и многое другое;
- 7) в этой войне отсутствует линия фронта, не всегда понятно, откуда и каким образом страна-противник может нанести удар;
- 8) зачинщики и исполнители таких войн являются анонимными.

То, что этот тип конфликтов можно обоснованно включить в категорию «война», подтверждается статистическими данными: с 1990 по 2012 год в результате террористических нападений во всем мире погибли более 8254 человека. Эти человеческие жертвы произошли в периоде, который считали мирным (за исключением малых и удаленных войн в Афганистане и Ираке).

Анализируя вышесказанное, становится ясно, что превосходство в военной силе не гарантирует победу – это и есть суть асимметричной войны.

Асимметричная война может предшествовать так называемой гибридной войне.

Гибридные войны

Долгие годы было принято считать, что Третья Мировая война будет ядерной. Однако мало кто понимает, что Третья Мировая война уже идет. При этом, агрессора не видно, но он находится рядом с нами 24 часа в сутки, знает каждый наш шаг, и контролирует наши мысли. Каждый из нас давно стал солдатом невидимой армии. Просто мы еще этого не осознали. Остаётся только один вопрос: на чьей стороне мы воюем?

Гибридная война (англ. hybrid warfare) – новая военная стратегия, объединяющая экономическую диверсию, кибер-войну, манипулирование массовым сознанием, подрывную деятельность, используя сочетание поддержки повстанцам, действующим на территории страны-противника.

Другими словами, это вид враждебных действий, при котором участники войны не прибегает к использованию классического военного инструментария, а воздействуют на своего оппонента, используя сочетание разных средств ведения военных действий.

Как правило, гибридные войны являются скрытыми и не объявляются заранее, нападающая сторона ведёт военные действия таким образом, что сохраняет за собой возможность правдоподобного отрицания своей вовлеченности в конфликт и способность в любой момент покинуть «поле боя».

Уникальная методика гибридной войны состоит из четырёх этапов:

- 1) деморализация соперника информационно-дипломатическими методами;
- 2) экономическая атака;

3) иррегулярная война – война с использованием гражданского населения чужой страны;

4) интервенция – вмешательство одного или нескольких государств в дела другого государства, нарушающее его суверенитет.

По сути своей, это четыре уникальных инструментария, позволяющих убить государство, убить экономику, разжечь революцию и удержать власть.

Благодаря своей комплексности, гибридные войны требуют нового подхода к использованию вооружения, начиная с чисто мирных гуманитарных миссий до боевых действий, направленных на ликвидацию враждебного правительства. При этом, применение информационного, интеллектуального, экономического и других видов оружия носит целенаправленный, скрытый и массовый характер, а потому, по мнению многих ученых, считается более опасным, чем химическое и ядерное оружие.

Отметим, что представленный выше перечень видов войны, в зависимости от используемого инструментария, нельзя назвать исчерпывающим. Видов войны может быть сколь угодно много. Все зависит от поставленных целей, объекта/ов поражения, развития общества и государства, научно-технического прогресса и многих других факторов.

Однако уже сейчас можно выделить основные положения философии «войны нового поколения»:

- 1) война нового типа является скрытой;
- 2) война нового типа не объявляется заранее;
- 3) нападающая сторона ведёт военные действия таким образом, что сохраняет за собой возможность правдоподобного отрицания своей вовлеченности в конфликт и способность в любой момент покинуть «поле боя»;
- 4) политическое давление осуществляется через агентов влияния, пропаганду, информацию, компрометирование властей стран-противников и т.п.
- 5) опосредованное влияние происходит через организацию кибератак, дестабилизации ситуации в обществе и экономической сфере, нарушения работы транспортной инфраструктуры, средств коммуникаций и т.п.;
- 6) в зависимости от вида войны, осуществляется политическое, информационное, либо экономическое вмешательство со стороны противника во внутренние дела государства;
- 7) лживые обещания о прекращении войны.

Подведем итог: все новые типа и виды войны ведутся в силу тех же причин, что и в древности. Однако сегодня всё более важное место занимает не захват территорий или ресурсов, а подавление воли противника.

Подведем итог: все новые типа и виды войны ведутся в силу тех же причин, что и в древности. Однако сегодня всё более важное место занимает не захват территорий или ресурсов, а подавление воли противника.

При этом оружием боевых действий становится информация в разных своих проявлениях, что во многом стало возможно благодаря информационной эпохе и развитию информационных технологий.

Можно так же сделать вывод, что развитие философии войны шло от «войны на истребление» до «войны на порабощение». Философия современной войны построена на симбиозе, когда на одном поле боя успешно уживаются информационная война, интеллектуальная война, экономическая война, кибер-война, а также реальные акты боевых действий.

В заключении отметим, что философия войны может и должна меняться в зависимости от интеллектуального развития общества, развития научно-технического прогресса, потребностей государства и т.д. Никто и никогда не сможет точно ответить на вопрос: «Какими будут войны в будущем?». Однако, тот факт, что войны будут, а философия войны будет совершенно иной – не подлежит сомнению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Barot O. *Philosophie de l'histoire*, Paris, 1864, p. 20.
2. Багдасарян В.Э. «Теория заговора» в отечественной историографии второй половины XIX–XX вв.: критика мифологизации истории [The conspiracy theory “in the Russian historiography of the second half of the XIX-XX centuries: a criticism of the mythologization of history”]. Автореферат дисс. докт. ист. наук. Москва, 2000. 44 с.
3. Евплова Е.В. Новая философия войны: экономические войны / Е.В. Евпловой, А.И. Тюнина, С.С. Демцура, В.Р. Якупова, А.С. Апухтина // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2018. – Т. 7, № 4 (25). – 369–372. Печенкин А.А. Философия войны: история и современность. Новые идеи в философии [The philosophy of war: history and modernity. New ideas in philosophy]. Пермь, 2015. С. 27–33.
4. Расторгуев С.П. Информационная война [Information war]. Available at: <http://textarchive.ru/c-2153601-pall.html> (accessed 13.04.2018).
5. Кара-Мурзы С.Г. Манипуляция сознанием [Manipulation of consciousness]. Available at: <http://rutol.ru/files/library/books/kara-murza/kara-murza-manipul.pdf> (accessed 13.04.2018).
6. Мухин А.А. Информационные войны в России: участники, цели, технологии [Information wars in Russia: participants, goals, technologies]. Москва, 2000. 255 с.
7. 20 цитат Отто фон Бисмарка о России и не только [20 quotes from Otto von Bismarck about Russia and not only]. Available at: <http://diletant.media/articles/27646981/> (accessed 13.04.2018).
8. Шабалин А.П. Информационная война и ее последствия для России [Information war and its consequences for Russia]. Available at: <https://www.liveinternet.ru/users/2483533/post99627583/> (accessed 13.04.2018).
9. 10. Mack A. *Why Big Nations Lose Small Wars: The Politics of Asymmetric Conflict*. World Politics. 1975. Vol. 27. № 2.

Статья публикуется при поддержке гранта ФГБОУ ВО «Шадринский государственный педагогический университет» по договору на выполнение научно-исследовательских работ № 147Н от 26 апреля 2018 г.

Статья поступила в редакцию 19.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 327.8

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0003

ЦИФРОВАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА США И РОССИИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМ ОБЩЕСТВОМ

© 2019

Кулдышева Эльза Имран кызы, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет

(199034, Россия, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7/9, e-mail: el.gambarova@gmail.com)

Аннотация. В XXI веке технологии прочно закрепились в современной жизни общества. Человеческое общение переходит в социальные сети, новости уходят в социальные сети, пресса уходит в сеть Интернет. Создание необходимых информационных условий со стороны правительства одного государства, способно оказать влияние на общество другого зарубежного государства, и этим активно пользуются правительства разных стран мира. Современное общество способно поглощать информацию любого рода, делая для себя определенные выводы, что может приводить к улучшению общественного настроения в отношении того или иного политического события. С помощью инструментов цифровой дипломатии, государства способны повышать интерес к себе, создавать свой собственный образ в средствах массовой информации. Информационная политика, как США, так и России, представляет собой сложные концепции развития существующих программ, в рамках которых может осуществляться информационная политика, и, вместе с этим, появляется сложность адаптации конкретного информационного контента к интересам общества. СМИ постоянно меняют формат своего вещания с учетом потребностей общества, а так же с целью привлечения новой аудитории для распространения необходимого «месседжа». В связи с этим возникают такие явления, как «пропаганда» и «информационная война», поскольку эти процессы способны оказать необходимое влияние на общество гораздо быстрее, чем «правильные» инструменты цифровой дипломатии. Формирование эффективного информационного потока, учитывая особенности и различия освещаемой в СМИ информации, чаще всего срабатывает в случае верно поставленных задач, разработанными в рамках программ развития информационной политики.

Ключевые слова: Россия, США, информационная политика, средства массовой информации, цифровая дипломатия, публичная дипломатия, информационная пропаганда, информационная война.

DIGITAL INFORMATION POLICY OF THE USA AND RUSSIA: COOPERATION WITH A FOREIGN SOCIETY

© 2019

Kuldysheva Elza Imran kyzy, postgraduate student

Saint-Petersburg State University

(199034, Russia, St. Petersburg, Universitetskaya nab., 7/9, e-mail: el.gambarova@gmail.com)

Abstract. In the twenty-first century, technology has firmly been entrenched in modern society. Human communication and news go to social networks, the press goes to the Internet. The creation of the necessary information conditions on the part of the government of one state can have an impact on the society of another foreign state, and this is actively used by governments around the world. Modern society is able to absorb information of any kind, making for itself certain conclusions that can lead to the improvement of public mood concerning this or that political event. With the tools of digital diplomacy, States are able to increase interest in themselves, to create their own image in the media. Information policy, both in the United States and in Russia, is a complex concept of the development of existing programs, within which information policy can be implemented, and, at the same time, there is a difficulty of adapting specific information content to the interests of society. The media are constantly changing the format of their broadcasting to meet the needs of society, as well as to attract a new audience for the dissemination of the necessary “message”. In this regard, there are such phenomena as “propaganda” and “information war”, as these processes can have the necessary impact on society much faster than the “right” tools of digital diplomacy. The formation of an effective information flow, taking into account the peculiarities and differences of the information covered in the media, most often works in case of correctly set tasks developed within the framework of information policy development programs.

Keywords: Russia, the USA, information policy, mass media, digital diplomacy, public diplomacy, information propaganda, information war.

Введение

Развитие информационной политики абсолютно любой страны становятся сегодня одним из важных пунктов в условиях ведения внешней политики государств. Информационная политика подразумевает под собой широкий спектр проблем и вопросов, сутью которых является интеграция с современным обществом. В начале XXI века США заложили основы проведения информационной политики в контексте осуществления принципов цифровой дипломатии. Цифровая дипломатия способна оказывать влияние на отдельные группы зарубежного общества, которые направлены инструменты цифровой дипломатии. Потребности общества со временем меняются, и данное явление провоцирует совместное расширение информационного пространства в связке с информационным обществом.

Государство, применяющее инструменты цифровой дипломатии, способно влиять на различные сферы не только социальной, но и политической жизни общества. Развитие информационных технологий закладывает основы упрощения поиска нужной информации не только в сети Интернет, но и трансформацию концепции международного вещания. Социальные сети способны

приблизить общества разных государств друг к другу, сплотить различные группы людей, или же привести общество к расколу и к хаосу. Внедряя в зарубежное общество ту или иную информацию с помощью социальных сетей, государство способно практически сразу дать оценку своим действиям, наблюдая через сеть Интернет общественную реакцию.

Вопросы цифровой информационной политики государств уже стали предметом широкой дискуссии среди зарубежных и российских специалистов. Как правило, цифровая дипломатия является объектом различных исследований[1]. Однако современные исследования не затрагивают вопроса о новых тенденциях в политике взаимодействия между государственной властью и обществами зарубежных стран.

В силу этого, цель данной статьи — выявить концептуальный уровень и методы цифровой информационной политики России и США, которая направлена на зарубежные общества.

Статья состоит из трех разделов. В первом разделе анализируется феномен глобального потребления информации, который сформировался под влиянием международного вещания и социальных сетей. Во втором

разделе рассматривается концепт «мягкой силы», который оказывает влияние на информационную политику двух государств. В третьем разделе показана роль пропаганды в современной цифровой политике.

Глобализация потребителей Интернет-информации

Информация передается в общество посредством международного вещания, и регулируется резолюцией о «Принципах использования государствами искусственных спутников Земли для международного непосредственного телевизионного вещания» 1982 года. Согласно резолюции, передаваемая информация не должна нарушать суверенные права государства, а так же учитывать принцип невмешательства.

В рамках международного вещания общество получает знания в области науки, искусства, культуры, а так же развиваться в соответствии с принципами экономического развития того или иного государства. Международное вещание направлено на привлечение народов друг к другу, освещая культурные и социальные ценности народов других стран [2].

Международное вещание, осуществляемое Соединенными Штатами Америки на территории России, имеет достаточно широкий масштаб. Практически каждый пользователь сети Интернет отдает предпочтение какому-либо из Интернет-сайтов, штаб-квартиры которых находятся в Соединенных Штатах. Многие пользователи сети Интернет постоянно проводят свое время на таких сайтах как Facebook, YouTube, Wikipedia, предпочитают поисковые системы Google русской системе Яндекс, просматривают и «выкладывают» фотографии в ресурсе Instagram. Все эти сайты можно просматривать, используя стационарные компьютеры, используя различные браузеры, а так же все они имеют свои аналоги в виде мобильных приложений для систем смартфонов iOS, Android, Windows. Сферы, в которых тот или иной пользователь хочет быть в курсе, в Интернете он может формировать самостоятельно. Следовательно, Интернет-контент является по большому счету достаточно индивидуальным продуктом. Всплывающая реклама представляет собой формат контекстной рекламы, учитывая поисковые запросы и посещаемые пользователем страницы.

Эти инструменты информационной политики, проводимой США, являются ключевыми в осуществлении принципов цифровой дипломатии. Современное общество, не только российское, имеет свой собственный стереотип о деятельности США во многих сферах жизни. Большинство стран переходит на международную систему образования, в частности, в России, большое количество высших заведений переходит на систему, заменяющую привычный российскому обществу специалитет на систему бакалавриат+магистратура. Постепенно, российское общество стало принимать и этот факт, принимая бакалавриат в качестве полноценного высшего образования [4]. При этом, на сегодняшний день, некоторые программы в российских ВУЗах до сих пор сохраняют программы специалитета. Все эти реформы пошли в связи с тем, что после бакалавриата стало немного проще поступить в зарубежные учебные заведения на программы магистратуры. Этим часто пользуются российские студенты, заканчивая ступень бакалавриата, а затем поступают в зарубежные ВУЗы на магистерские программы. Этот момент схожести образовательных систем сближает общества обеих стран, так как в условиях одинаковой образовательной системы набирают невероятную популярность межвузовские программы международных обменов, позволяющие проходить стажировки не только образовательные, но и языковые в зарубежных странах, в том числе и в США [3]. Глобализация системы образования приводит к тому, что молодое население обеих стран способно практически беспрепятственно присоединиться к обществу друг друга, тем самым демонстрируя пример успешного взаимодействия информационных технологий с обществом.

Международное вещание осуществляется по принципам концепции «мягкой силы». С помощью мягкой силы государства способны влиять на общества зарубежных стран путем создания положительного образа своей страны в СМИ. Таким образом, информация, предоставляемая зарубежными правительствами, может оказывать положительное влияние на настроение общества путем прямого взаимодействия друг с другом.

«Мягкая сила» в цифровой политике США и России

«Мягкая сила» стала набирать свою популярность в период президентства Б. Обамы, объединяя в себе принципы и механизмы осуществления внешнеполитических действий. Идеи Дж. Ная о «мягкой силе» были направлены на создание прочного взаимного сотрудничества государства с целевой аудиторией, продвигая в массы идеи американских ценностей в области культуры, внешней политики, демократических свобод [5].

Современное толкование концепции «мягкой силы» неразрывно связана с развитием глобализации. Правительство Российской Федерации, как и правительство Соединенных Штатов, придерживаются единого мнения о том, что методы мягкой силы, в условиях влияния на общества разных стран, всегда более эффективны, чем консервативная дипломатия. Влияние на общество сегодня осуществляется посредством развития социальных сетей. Наглядные примеры осуществления мягкой силы можно наблюдать во многих аккаунтах социальных сетей, изнутри узнавая особенности той или иной страны. Таким образом, новости о США российское общество может узнать через такие платформы как Facebook, Twitter, посмотреть фотографии, например, любимых городов в социальной сети Instagram. Через подобные электронные ресурсы пользователи всего мира могут следить за передвижениями своих политических лидеров, наблюдать жизнь других первых лиц государств, узнавать ближе их семьи, постоянно следить за своими кумирами, а так же постоянно быть на связи со своими друзьями, поддерживая повседневные беседы, или же дискутируя на различные важные темы. Интернет вовлекает общество с каждым днем все сильнее. Влияние на общество путем освещения культурных особенностей страны становится самым ярким примером осуществления механизмов мягкой силы в условиях ведения внешнеполитических действий.

Пропаганда в современной информационной политике

Важным способом влияния информации на общество является метод пропаганды. Пропаганда становится «обратной стороной» политики «мягкой силы», добавляя к мягкой силе информационный шантаж и давление. Пропаганда может иметь недолгосрочный эффект и осуществляется посредством стратегий, оказывающих прямое влияние на общество. Пропаганда может выглядеть как монолог с целевыми общественными группами, что эффективно в работе различных радиостанций [6]. Американская информационная пропаганда осуществляется с целью сохранения информационной безопасности. В СМИ часто появляются сообщения о финансировании необходимых проектов, с целью расширения вовлекаемой в пропагандистскую деятельность аудитории. Таким образом, необходимая идеология проникает в умы зарубежных обществ с помощью пропаганды, достигая, при этом, своей конечной цели в виде конкретной зарубежной аудитории. Явление пропаганды неразрывно связано с эффектом «информационной войны», в рамках которого сутью явления становится защита собственной информации, в условиях распространения «нужной» информации конечному объекту [7].

Соответственно, информация оказывает прямое влияние на человека. Так как информация является довольно индивидуальным продуктом, то и воспринимается она человеком, и впоследствии, обществом, по-разному. Информация формируется обществом, передается кому-либо, затем, на основе полученной информации можно

основывать некоторые знания, навыки, мнения и т.д. Информация, в широком смысле, представляет собой совокупность информационных систем, с помощью которых существует возможность преобразования и передачи информации. В разделе кибернетики информация трактуется способы взаимодействия с текстом, способы его обработки, передачи, распространения и т.д. [8].

Политическая жизнь общества становится важной целью в осуществлении методов информационной политики государств. Информация, предоставляемая в рамках пропаганды, направляется с целью внедрения необходимого мнения о том, или ином событии, политическом лидере, государственной мысли и т.д. Зачастую в СМИ одна и та же информация, одно и то же событие, явление, происшествие могут трактоваться с абсолютно различных точек зрения, предоставляя ту или иную информацию в выгодном контексте. Общество по своей природе всегда нуждается в информации, для последующего обдумывания, обсуждения и т.д. Общественное мнение никогда не стоит на месте, постоянно меняясь, особенно с каждым новым внедрением информационных новинок. На сегодняшний день любой пользователь сети Интернет способен найти информацию любого характера, что превращает любого пользователя в требовательного читателя [9].

Поскольку Интернет расширяет свои границы каждый день, то и общество с каждым днем становится все более вовлеченным в Интернет-пространство, образуя глобальный процесс взаимообмена данными. На сегодняшний день пользователи Интернета становятся зависимыми от технических устройств, что является достаточно выгодным моментом для правительства, планирующих внедрение какой-либо необходимой информации. Каждый пользователь сети Интернет способен как поглощать предоставляемую информацию, так и влиять на ее распространение.

Государства способны контролировать информационный поток в Интернет-пространстве, формируя необходимый спектр тем, обсуждаемых пользователями. Аудиторию в Интернет-пространстве привлечь достаточно просто, если создается правильный контент для влияния на общество. В рамках цифровой дипломатии, самым простым способом влияния Интернета на общество, становятся социальные сети. Постепенно телепередачи, радиозаписи, пресса, и т.д. перемещаются в сеть, практически каждое издание имеет свой аккаунт во всех известных социальных сетях, группы в сетях Facebook и русской социальной сети «ВКонтакте». Все эти механизмы влияния одного государства на общество другого, входят в концепцию «Цифровой дипломатии», которая стала подразделом «Публичной дипломатии» [10]. Процесс перехода публичной дипломатии в цифровую начал развиваться в условиях расширения технических возможностей, развития информационных технологий и увеличения количества интернет-пользователей, которые способны развивать в необходимом контексте принятую информацию. С помощью методов цифровой дипломатии общество положительно реагирует на внешнеполитические действия других государств, невольно сравнивая свою жизнь и жизнь иностранных граждан, описанную в СМИ. Развитие интернет-технологий не только положительно влияет на общественное сознание другого государства, но и способно привести к его расколу.

Заключение

Явление взаимосвязи цифровой дипломатии и информационных технологий способствует тому, что общество становится напрямую зависимым от информационных новинок в любом их виде. Предпочтения разных слоев общества удовлетворяются достаточно просто с помощью сети Интернет, так как представитель каждого группового сообщества способен сформировать свой информационный поток самостоятельно. Человек, связанный с культурной деятельностью всегда может

окунуться в культуру других стран и народов с помощью социальных сетей, читатель, предпочитающий новостной контент, с легкостью способен найти огромное количество новостей о событиях, происходящих в мире, изучить различные точки зрения, высказать свое мнение в комментариях, вступить в дискуссию. С помощью сети Интернет, студенты способны в кратчайшие сроки найти интересующую их информацию по нужной теме, а представители бизнес-сообщества всегда могут быть в курсе глобальных экономических вопросов и нововведений различных глобальных корпораций, что определенным образом может влиять на ту или иную сферу бизнеса.

Таким образом, инструменты цифровой дипломатии способны притягивать общества к политике и жизни других стран, направляя необходимую информацию в зарубежные страны. На сегодняшний день осуществление методов цифровой дипломатии становятся самыми быстрыми, простыми и эффективными в условиях сближения обществ разных стран, а так же в условиях взаимодействия правительства одного государства и зарубежного общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. М. Кастельс «Информационная эпоха: экономика, общество и культура», пер. с англ. О.И. Шкаратана; Маклюэн Г.М. Понимание медиа: Внешние расширения человека. – / пер. с англ. В. Николаева; Закл. Ст. М. Вавилова. – М.; Жуковский: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2003 – 464 с. (Приложение к серии «Публикации Центра Фундаментальной Социологии»)
2. Резолюция о «Принципах использования государствами искусственных спутников Земли для международного непосредственного телевизионного вещания» <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/430/78/IMG/NR043078.pdf?OpenElement>
3. Все новости магистратуры// <https://tass.ru/obrazovanie-v-rossii-i-za-rubezhom/1235970> от 04.06.2014
4. Студенческая мобильность СПбГУ// <http://ifea.spbu.ru/студенческий-обмен>
5. Н.А. Цветкова «Публичная дипломатия США от «мягкой силы» к «диалоговой пропаганде», Международные процессы, Том 13, № 3,
6. М.М. Лебедева «Мягкая сила»: понятие и подходы, Вестник МГИМО-Университета. 2017. 3(54), с. 215
7. Т.Е. Бейдина, Т.Б. Макарова, Ю.О. Макарова, Ю.А. Попов «Роль пропаганды во внешней политике США» // Вестн. Забайкал. гос. ун-та. 2017 Т. 23 №7 с. 64-73. DOI: 10.21209/2227-9245-2017-23-7-64-73
8. Фурсов В. А. Теория информации: учеб. / В.А. Фурсов. - Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2011. - 128 с.: ил.
9. Т.С. Мельникова «Особенности политической пропаганды в Интернет-пространстве», с. 1.
10. Цветкова Н.А. Ярыгин Г.О. «Публичная дипломатия ведущих государств: традиционные и цифровые методы». Монография. – Санкт-Петербург: «Северная Нива», 2014

Статья поступила в редакцию 24.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 328.34.
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0004**ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ
ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

© 2019

Менделев Николай Алексеевич, аспирант*Санкт-Петербургский государственный университет**(199034, Россия, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7-9, e-mail: aspirantura2019@gmail.com)*

Аннотация. Статья посвящена изучению формальных юридических основ и реальной политической практики в регламентации деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. В исследовании ставится цель выявить общую динамику соотношения нормативно-правового регулирования деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга и реальной политической направленности данной деятельности. В связи с этим в статье реализуются следующие задачи: рассмотреть юридический статус и регламентацию деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга согласно Конституции РФ и федеральному законодательству; выявить реальный уровень представительства интересов при параллельном росте полномочий и усложнении структуры данного представительного органа; рассмотреть динамику изменения состава депутатского корпуса Законодательного Собрания за период 2007-2019 гг. В исследовании автор применил следующие методы анализа: статистический анализ, ретроспективный исторический анализ, контент-анализ правовых актов. Источниковую базу исследования составили законодательные акты Российской Федерации и нормативно-правовые акты Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. В результате проведенного исследования автор пришел к следующим выводам. Во-первых, в работе Законодательного Собрания выявлена тенденция к бюрократизации и расширению полномочий после пятого созыва (2011-2016), когда представители партии «Единая Россия» составили большинство депутатского корпуса данного органа представительной власти субъекта федерации. Во-вторых, большинство изменений в Устав и Положения Законодательного Собрания были также внесены в период работы пятого созыва (2011-2016), что говорит об изменении полномочий и структуры данного органа представительной власти в соответствии с интересами представителей партии «Единая Россия». В-третьих, две указанные выше тенденции позволяют сделать вывод о том, что, начиная с пятого созыва, в данном органе представительной власти начался процесс подмены функций представительства функцией легитимации власти правящей партии при укреплении связей с политической элитой федерального центра. В итоге автор статьи пришел к выводу о том, что законодательная деятельность Собрания Санкт-Петербурга с 2011 года по настоящее время не преследует цель осуществления народного представительства в реальном политической практике, а состоит в закреплении линии правящей партии «Единая Россия» на уровне субъекта федерации, в частности – в городе федерального значения Санкт-Петербурге.

Ключевые слова: законодательная власть, политическое представительство, региональный парламентаризм, Законодательное Собрание Санкт-Петербурга.

**POLITICAL AND LEGAL BASES OF THE ACTIVITY OF THE LEGISLATIVE AUTHORITIES
OF THE RUSSIAN FEDERATION SUBJECTS ON THE EXAMPLE
OF THE ST. PETERSBURG LEGISLATIVE MEETING**

© 2019

Mendelev Nikolay Alekseevich, graduate student*St. Petersburg State University**(199034, Russia, St. Petersburg, University emb., 7-9, e-mail: aspirantura2019@gmail.com)*

Abstract. The article is devoted to the formal legal foundations and real political practice in regulating the activities of the Legislative Assembly of St. Petersburg. The study aims to identify the overall dynamics of the legal regulation of the activities of the Legislative Assembly of St. Petersburg and the real political orientation of this activity. In this regard, the article implements the following tasks: to consider the legal status and regulation of the activities of the Legislative Assembly of St. Petersburg in accordance with the Constitution of the Russian Federation and federal legislation; to identify the real level of representation of interests with a parallel growth of powers and the complexity of the structure of this representative body; consider the dynamics of changes in the composition of the deputies of the Legislative Assembly for the period 2007-2019. In the study, the author applied the following methods: statistical analysis, retrospective historical analysis, content analysis of legal acts. The source base for the study was the legislative acts of the Russian Federation and the regulatory legal acts of the Legislative Assembly of St. Petersburg. As a result of the study, the author came to the following conclusions. First, the work of the Legislative Assembly revealed a tendency towards bureaucratization and expansion of powers after the fifth convocation (2011-2016) when representatives of the United Russia party made up the majority of the deputy body of this representative body of the subject of the federation. Secondly, most of the changes to the Charter and the Regulations of the Legislative Assembly were also made during the fifth convocation (2011-2016), which indicates a change in the powers and structure of this representative body in accordance with the interests of representatives of the United Russia party. Thirdly, the two tendencies indicated above allow us to conclude that, starting from the fifth convocation, this representative body began the process of replacing the functions of representation with the function of legitimizing the power of the ruling party while strengthening ties with the political elite of the federal center. As a result, the author of the article came to the conclusion that the legislative activity of the St. Petersburg Assembly from 2011 to the present doesn't pursue the goal of realizing popular representation in real political practice but aims to consolidate the line of the United Russia party at the level of a federal subject, in particular, in the federal city of St. Petersburg.

Keywords: legislative power, political representation, regional parliamentarism, the Legislative Assembly of St. Petersburg.

Актуальность темы исследования связана с тем, что в последнее время в развитии регионального парламентаризма отмечается тенденция роста самостоятельности и расширения полномочий органов представительной власти субъектов федерации. При этом в российской политической практике возникает риск трансформации институтов регионального парламентаризма в органы

легитимации политики правящей элиты федерального уровня. Однако до сего дня в отечественной историографии не предпринималось попыток теоретического обоснования данной проблемы на примере конкретного представительного органа субъекта федерации.

В связи с этим возникает необходимость более детального анализа соотношения нормативно-правовой основы

и деятельности законодательного органа субъекта федерации и реальной практики его деятельности. На наш взгляд, наиболее показательным примером является политико-правовая основа деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. Исследование институциональной эффективности регионального парламентаризма на примере Законодательного собрания Санкт-Петербурга позволяет выявить тенденцию к консолидации состава депутатского корпуса с политической элитой федерального уровня.

С формально-юридической точки зрения процесс разделения властей по принципу «федеральный центр-субъекты федерации» в РФ завершен. Так, все основные элементы организации государственной власти закреплены в Конституции РФ, согласно которой субъекты федерации имеют право образовывать государственные органы (часть 2 статьи 11); право устанавливать систему органов государственной власти субъектов Федерации - законодательные (представительные) и исполнительные органы (часть 1, статья 77); имеют полномочия, которые они осуществляют в отношении с федеральными органами власти (часть 3 статьи 66, часть 3 статьи 78, часть 2 статьи 85, часть 1 статьи 104, часть 2, статьи 125, 134, 136) [1].

Принципы деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации закреплены Федеральным законом от 6 октября 1999 г. «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [2]. Правовая основа организации и деятельности органов государственной власти субъектов Федерации дополняется решениями их конституционных (уставных) судов. Они касаются в основном двух групп проблем: полномочия государственных органов и статус депутатов и выборных должностных лиц. Законодательные собрания субъектов федерации подчинены, как видим, общим принципам регламентации деятельности органов власти в федеральном законодательстве.

Законодательное собрание Санкт-Петербурга в качестве высшего органа представительной власти субъекта федерации было сформировано на основании Указа Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина № 2252 «О реформе органов государственной власти в Санкт-Петербурге» от 25 декабря 1993 года. С точки зрения исторической ретроспективы, данный орган представительной власти является продолжателем традиций Петроградского - Ленинградского - Санкт-Петербургского Совета рабочих депутатов (народных депутатов) и является расположен в Маринском дворце, в котором Ленсовет находился в 1945-1993 гг.

Будучи представительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, города федерального значения Санкт-Петербурга, Законодательное Собрание, как и Администрация Санкт-Петербурга и судебные органы Санкт-Петербурга, является одним из элементов системы органов государственной власти, в основе которой лежат принципы народовластия, разделения властей, изложенные в Конституции РФ; а также принципы самостоятельности и разграничения полномочий органов государственной власти Российской Федерации и Санкт-Петербурга.

Согласно 22 статье Устава Санкт-Петербурга, Законодательное Собрание Санкт-Петербурга представляет собой постоянно действующий высший и единственный законодательный орган государственной власти Санкт-Петербурга» [4].

Деятельность Собрания строится на основе Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» от 6 октября 1999 года №184-ФЗ [2], также, как и деятельность других органов государственной власти субъектов Российской Федерации. Статья 23 Устава

Санкт-Петербурга состав Законодательного Собрания формируется из 50 депутатов, которые избираются сроком на 5 лет. Собрание считается правомочным в том случае, когда его состав включает не менее двух третей избранных депутатов от установленного числа, при наличии Председателя Законодательного Собрания Санкт-Петербурга, двух его заместителей. Организация и проведение выборов в Законодательное Собрание отражены в Законе Санкт-Петербурга о выборах депутатов. Выборы осуществляются на пропорциональной основе, в результате чего основной лоббирующей группой в составе данного законодательного органа, как правило, становятся представители правящей партии [13].

Если рассмотреть состав депутатов Законодательного Собрания с момента начала деятельности органа и по сей день, то можно отметить, что состав депутатов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга радикально изменился четвертого созыва данного законодательного органа, когда большинство мест заняли представители партии «Единая Россия». Данная тенденция сохраняется также и в настоящее время, что с политической точки зрения говорит о том, что законодательная деятельность данного органа полностью подчинена политике правящей партии. По трем первым созывам партийная принадлежность депутатов не указывалась, такая политическая маркировка появляется на официальном сайте Законодательного Собрания только начиная с 4 созыва (2007-2011 гг.).



Рисунок 1 – Динамика по партийному составу депутатов Законодательного Собрания по четвертому (2007-2011), пятому (2011-2016), шестому (2016-2019) созывам (чел.) [13].

Таким образом, как можно судить по приведенным выше данным, в настоящее время представители правящей партии имеют абсолютное большинство в Законодательном Собрании Санкт-Петербурга. С одной стороны, данная тенденция к доминированию представителей правящей партии позволяет сохранять политический консенсус между законодательным органом уровня субъекта федерации и федеральными органами власти, с другой – говорит об отсутствии реализации на практике принципа народовластия, поскольку после четвертого созыва произошла подмена представительства доминированием правящей партии в законодательном органе субъекта федерации. Разумеется, такое соотношение приводит к тому, что решения Законодательного Собрания получают автоматическое одобрение правящей элитой федерального центра, а внутри самого Законодательного Собрания не может возникать никаких противоречий с партийными установками «Единой России». Данный процесс превращения органа представительной демократии в конъюнктурный орган по продвижению политики правящей партии дает основание утверждать, что деятельность Законодательного Собрания, хотя и строится формально на основе принципов народовластия и разделения властей, фактически ангажирована правящей партией федерального центра.

Данный тезис подтверждается некоторыми изменениями, внесенными в Устав Санкт-Петербурга в части полномочий распределения бюджетных средств. Помимо политической ангажированности, вслед за большин-

ством в Государственной Думе РФ, в Законодательном Собрании Санкт-Петербурга после пятого созыва начался стремительный процесс бюрократизации в формате создания многочисленных комитетов и комиссий [13].

Так, согласно Постановлению Законодательного Собрания «О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» с изменениями на 16 мая 2012 года, а также в соответствии с Постановлением Законодательного Собрания «Об образовании органов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга пятого созыва и профильных (в составе постоянных) комиссий Законодательного Собрания Санкт-Петербурга пятого созыва», в составе Собрания были созданы два комитета (бюджетно-финансовый и комитет по законодательству) [11] и 14 комиссий [12].

К шестому созыву произошло укрупнения комиссий по профильному принципу, в результате чего общее число комиссий было сокращено вдвое – до семи, одна сфера их деятельности была расширена [13].



Рисунок 2 – Структура Законодательного Собрания Санкт-Петербурга по состоянию на 2018 год (6 созыв) [15].

Из приведенных выше данных можно сделать вывод о том, что в структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга после четвертого созыва начался тот же процесс бюрократизации, который характерен для Государственной Думы РФ – центрального федерального законодательного органа, большинство депутатского корпуса которого также составляют представители правящей партии «Единая Россия». В то же время, если рассмотреть функции Аппарата Законодательного Собрания, то, согласно Положению об Аппарате Законодательного Собрания Санкт-Петербурга от 27 октября 2010 года № 578, в его функции входит осуществление организационного, юридического, информационного, материально-технического и иного обеспечения деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. При этом большинство изменений по составу полномочий Аппарата было внесено именно в период пятого и шестого созывов органа [16]. Если суммировать данные изменения, то можно говорить о приоритете контрольных функций над руководящими [5], что становится понятным в свете общей трансформации данного органа представительной власти субъекта федерации в инструмент легитимации решений правящей партийной элиты федерального центра. Также именно с пятого созыва начался процесс бюрократизации Аппарата Законодательного Собрания, если ранее он был представлен 10 управлениями и 1 отделом, то к 2018 году структура Аппарата разрослась до 12 подразделений при усложнении и разветвлении их внутренней

иерархии [16].

Таким образом, в сфере полномочий и структуры Законодательного Собрания Санкт-Петербурга четко прослеживаются две тенденции: с одной стороны, расширены полномочия органа в сферах бюджетной политики, законодательной деятельности, с другой – все эти изменения по расширению полномочий произошли после того, как представители правящей партии «Единая Россия» достигли большинства в депутатском корпусе Законодательного Собрания. Данная тенденция, на наш взгляд, позволяет сделать следующие выводы: в исторической ретроспективе Законодательное Собрание было создано как орган представительной власти субъекта федерации, его деятельность регламентируется Конституцией РФ и Федеральным Законом от 6 октября 1999 г. «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации», что с формально-юридической точки зрения позволяет говорить о полном соответствии деятельности данного органа принципам, заявленным в законодательстве и в его Уставе. Однако в результате пропорциональной системы выборов в данный орган власти в период пятого созыва в реальной политической практике возникла и возрастает по сей день тенденция подмены функций народного представительства стремлением к легитимации политики правящей партии федерального центра. В итоге, на наш взгляд, законодательная регламентация деятельности Собрания превращается в инструмент закрепления связи с федеральным центром с помощью расширения функций и полномочий комиссий и комитетов, большинство членов которых представлено членами партии «Единая Россия». Рост бюрократизации структуры Законодательного Собрания, а также его «партийный профиль» вынуждает усомниться в том, что данный орган является проводником принципов народовластия и функционально представляет собой орган представительной демократии на уровне субъекта федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» от 06.10.1999 N 184-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_14058/
3. О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 27 июня 2018 года). ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПОСТАНОВЛЕНИЕ. О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 27 июня 2018 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/9110775>
4. Устав Санкт-Петербурга (с изменениями на 25 октября 2018 года). [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/8308279>
5. Закон Санкт-Петербурга от 13.12.2000 № 687-81 «О контрольных функциях Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.assembly.spb.ru/rubric/633200196/Pravovye-osnovy-deyatelnosti-ZS>
6. О выборах депутатов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 18 сентября 2017 года) ЗАКОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА О выборах депутатов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 18 сентября 2017 года). [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/537988851>
7. ЗАКОН САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. О порядке вступления в силу. Законов Санкт-Петербурга (с изменениями на 16 июля 2010 года). [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/200141>
8. Закон Санкт-Петербурга. О государственных информационных системах Санкт-Петербурга. (с изменениями на 29 ноября 2013 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/891814284>
9. Закон Санкт-Петербурга. О статусе депутата Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 22 февраля 2017 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/9103563>
10. Законодательное Собрание Санкт-Петербурга Постановление О депутатских объединениях Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 27 июня 2018 года) [Электронный ре-

сурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/9103321>

11. Законодательное Собрание Санкт-Петербурга Постановление Об утверждении Положения об органах Законодательного Собрания Санкт-Петербурга (с изменениями на 27 апреля 2011 года). [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/8429936>

12. Законодательное Собрание Санкт-Петербурга Постановление Об обеспечении доступа к информации о деятельности Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.assembly.spb.ru/ndoc/doc/0/891858060>

13. Законодательное собрание Санкт-Петербурга. Депутаты 1-5 созывов. <http://www.assembly.spb.ru/rubric/633200033/Deputy-1-5-sozyvov#s5>

14. Пункт 2 Постановления Законодательного Собрания «О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» с изменениями на 16 мая 2012 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/9110775>

15. Пункт 1 Постановления Законодательного Собрания «О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» с изменениями на 16 мая 2012 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/9110775>

16. Законодательное Собрание Санкт-Петербурга Постановление Об утверждении Положения об Аппарате Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. (с изменениями на 8 июня 2016 года). [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://docs.cntd.ru/document/891839897>

Статья поступила в редакцию 04.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 32

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0005

**КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ О КНИГЕ «ПРИМИТЕСЬ ЗА ДЕЛО! КАПИТАЛИЗМ,
НЕДАЛЬНОВИДНОСТЬ, НАСЕЛЕНИЕ И РАЗРУШЕНИЕ ПЛАНЕТЫ –
ОТЧЕТ РИМСКОМУ КЛУБУ» Э. фон Вайцзеккера и А. Вайкмана
(с 34 соавторами, 2018, Нью-Йорк, Изд. Springer)**

© 2019

Равен Джон, доктор философии в области психологии,
почетный профессор Печского Университета
Университет Эдинбурга
(Шотландия, Эдинбург, e-mail: jraven@ednet.co.uk)

Перевод на русский язык – О.Н. Ярыгин

Аннотация. Эта статья представляет критические заметки, а не обзор приуроченного к 50-летию юбилею отчета Римскому клубу. Авторы отчета призывают осознать необходимость радикального изменения нашего образа жизни, если мы хотим выжить как биологический вид. Но не совсем ясно, понимают ли они, насколько радикальны должны быть эти перемены. Можно сказать, что их позиция подобна позиции Г. Брунтланн, действительно полагавшей, что при некоторых изменениях мы можем продолжать жить так же, как и сейчас. Авторы, Похоже, вместе с Г. Брунтланн и многими другими, авторы считают, что необходимые перемены могут быть достигнуты за счет кумулятивного действия узконаправленных малых изменений. К сожалению, практически все такие нововведения, принятые в прошлом, были сведены на нет неумолимым наступлением иерархии. Позиция, высказываемая в этой статье, заключается в том, что путь вперед, если он существует, можно найти, лишь расширив работу по системно-динамическому моделированию, проводимую авторами «Пределов роста» (предыдущих Отчетов Римскому клубу), включив в модель отображение сетей социальных сил, которые управляют входными воздействиями в сети биологических, физических и экономических процессов, смоделированными в модели «Мир», позволившей рассматривать управление (на основе социально-кибернетических систем), которое необходимо для поддержания эволюции совсем другой системы. Чтобы облегчить наше обсуждение, большая часть данной статьи посвящена рассмотрению того, что лежит за прогнозами, сделанными в «Пределах роста», более подробно, чем указано в книге, а затем иллюстрации того, как эта работа может быть расширена. Другой большой раздел этой статьи критикует то как Э. фон Вайцзеккер и соавторы трактуют работу финансовой системы, что, как следствие, придает ошибочный характер обсуждениям, проводимым с необоснованным использованием таких терминов, как «капитализм» и «долг».

Ключевые слова: Системно-динамическое моделирование, финансовая система, долги, фиктивные деньги, капитализм, экологический след, управление обществом, богатство, госслужащий, неолиберализм, социальный дарвинизм, рыночный процесс.

**A CRITIQUE OF 'COME ON! CAPITALISM, SHORT-TERMISM, POPULATION
AND THE DESTRUCTION OF THE PLANET – A REPORT
TO THE CLUB OF ROME' by E.U.von Weizsäcker and A.Wijkman
(with 34 collaborators, 2018, NY, Springer)**

© 2019

Raven John, B.Sc., Dip. Soc. Psychology, Ph.D., Hon. Distinguished Prof. University of Pécs
University of Edinburgh
(Scotland, Edinburgh, e-mail: jraven@ednet.co.uk)

Translation to Russian language – O. Yarygin

Abstract. This article offers a critique of, rather than a review of, this, 50th anniversary, report to the Club of Rome. The authors claim to recognise the need to radically change our way of life if we are to survive as a species. But it is not at all clear that they realise just how radical that change needs to be. One might say that their position, like that of Bruntland, is really that, with a few tweaks, we can continue to live much as we do now. And, like Bruntland and many others, they seem to believe that the necessary changes can be achieved by cumulating ad-hoc small changes. Unfortunately, virtually all such innovations have, in the past, been eliminated by a seemingly inexorable onward march of hierarchy. The position taken in this article is that the way forward, if it exists, is to be found by extending the Systems Dynamics Modelling work undertaken by the authors of Limits to Growth to include mapping the networks of social forces which control the inputs to the network of biological, physical, and economic processes they mapped and then considering the governance (socio-cybernetic systems) that are required to promote the evolution of a very different system. To facilitate this discussion, a large section of this article is devoted to providing more information about what lies behind the projections made in Limits to Growth than is included in the book and then illustrating how that work could be extended. Another large section of this article critiques Weizsacker et al's treatment of the workings of the financial system and the consequently misleading nature of discussions conducted using such terms as "capitalism" and "debt" in an unexamined way.

Keywords. Systems Dynamics Modelling; Financialisation; Debt; Fictitious Money; Capitalism; Ecological Footprint; Governance; Wealth; Public servant; Neo-liberalism; Social Darwinism; Market process.

Позвольте мне начать с декларирования моей позиции. Эта книга была подготовлена к 50-летию юбилею «Римского Клуба», с особой ссылкой на новаторский отчет «Пределы роста», опубликованный в 1972 году коллективом авторов во главе с Дэнисом Медоузом. И для меня самое неутешительное в этой книге то, что она не смогла развить или разработать системно динамические исследования, лежащие в основе указанного доклада, так, чтобы отобразить социальные силы, контролирующие *воздействия* в физическую, биологическую и экономическую систему, которые *были* отображены графически. Вместо этого он просто как эхо вторит сотням увещеваний, возникшим в бесконечных публикациях в

промежуточный период, включая широко цитируемый отчет Г. Брунтланн (1987, см. также Trainer, 1990) [16], и основанным на предположении, что многочисленные малые воздействия приведут к серьезным изменениям.

Признавая необходимость радикального изменения нашего образа жизни, если мы хотим выжить как биологический вид, авторы не вполне осознают серьезность трудного положения, в котором мы оказались. Они не смогли распознать принципиально внутренне противоречивой природы самого понятия «устойчивого развития». Они призывают к новой философии, которая приведет нас к снижению вредных воздействий на окружающую среду при управлении этим устойчивым раз-

витием. Но они не видят, что «решение», по сути, перед глазами: продукты и услуги, на которые мы растрачиваем так много времени и энергии, мало способствуют обеспечению качества нашей жизни. Вопрос состоит в том, «почему бы нам не отказаться от них?», а не в том, как сделать их менее разрушительными. Чтобы ответить на этот вопрос и выяснить, как вмешаться в процесс, потребуется провести сложные социологические исследования вместо того, чтобы предлагать простые ответы.

Проблема, как сообщал Билл Рис (Bill Rees) 30 лет назад, заключается в том, что для обеспечения живших в то время людей по стандартам Запада потребуется три запасных планеты, занятых только сельским хозяйством [15]. Или, как выразился один из соавторов рассматриваемой книги: чтобы прокормить мир, в котором для каждого на планете будут достигнуты цели устойчивого развития, сформулированные ООН, потребуется еще 4 или 5 резервных планет. Хуже того, как указал Клайв Сплэш (Clive Splash) в его неопубликованной статье на конференции по «ограничению роста» (Degrowth), то, что они предлагают, *сделать невозможно*. И он говорил не об экологических ограничениях, а об ограничениях фундаментальной физики. Последствия потребления энергии из любого производящего её источника, не исчезают. Они проявляются в виде вредных газов, бетона, металла, пластмасс и космического мусора, которые должны быть утилизированы, либо приведут к дальнейшему разрушению почв, морей и атмосферы.

Как говорил Ганди: «Для того, чтобы кормить Англию, требуется весь мир; сколько же миров потребуется, чтобы накормить Индию?». Однако авторы рассматриваемой книги приветствуют происходящие в Индии и Китае, а не трубят тревогу в связи с их численным ростом.

И каковы же изменения, к которым они призывают? Накопление индивидуальных инициатив, с одной стороны, и еще более глобальное международное государственное регулирование, с другой!

К сожалению, М. Букчин (1991/2005) [1] давно заметил, что подобные меры неизменно отвергаются неумолимым наступлением иерархии, и, как неоднократно указывал Дж. Форрестер (например, 1971/2005), однофакторное вмешательство в сложные системы всегда имеет контринтуитивные и обычно противоречивые последствия [3].

Непостижимым образом рекомендации самой команды Д. Медоуза попали прямо в ловушку, предлагая централизованное вмешательство, в то же время отметив, что для этого «нам не хватает политической воли». Если бы Вейцеккер и его коллеги развили системно динамический анализ Медоуза, включив в него сеть социальных сил, которые контролируют воздействия на сеть физических, биологических и экономических сил, отображенных его командой, то они могли бы дойти до разработки проекта процесса «управления», который опирался бы на различные системные ориентиры, в отличие от однофакторных вмешательств в систему. Вместо этого они призывают нас «приняться за дело» (*Come on!*); присоединиться к крестовому походу, чтобы собирать местные инициативы ... при этом пренебрегая социальными силами, которые на протяжении бесконечных тысячелетий сводили на нет возможности осуществления всех таких локальных проявлений.

В этом докладе (книге) есть и множество других проблем: его зависимость от неисследованного использования термина «капитализм»; его неспособность разъяснить степень разрушения биоразнообразия, почв, морей и атмосферы; его сосредоточенность на изменении климата (на самом деле наименьшее из наших беспокойств и уже давно прошедшее «точку невозврата»); его недооценка важности роста населения; его постоянное использование термина «рыночные процессы» без какого-либо осознания иллюзорной природы «денег», на которой эти процессы основаны; неспособность ис-

следовать то, как наемники *социального дарвинизма* (в форме неолиберализма) были внедрены в экономики, школы и общества. Это перекликается с мнением о том, что роль правительств заключается в перераспределении богатства, создаваемого в ходе рыночного процесса, хотя, на самом деле, государственная служба является самым важным производителем богатства, когда-либо известным. В рамках концепции системного взаимодействия (петель обратных связей) социальных сил и их измерения, чиновник приносит больше богатства, чем любой кузнец.

Но, возможно, еще большее значение имеет тот факт, что авторы (уже отмеченные) не замечают сетей социальных сил, которые лежат за тем, что М. Букчин назвал «неумолимым наступлением иерархии», и совсем не ищут способов противодействия им или способов их использования. Они отказались от всех предыдущих попыток реализовать хорошие идеи, собранные в книге, а также выдвинутые другими участниками движения «Ограничения роста» (Degrowth movement). Графическое представление сетей социальных сил и поиск способов вмешательства в эту сеть требуют применения инструментов социкибернетики и анализа динамических систем в областях, выходящих за рамки рассмотренного в книге «Пределы роста» (*Limits to Growth*).

Несмотря на все это, в книге есть много полезных вещей, на некоторых из них я и остановлюсь.

Полезная информация о состоянии планеты Население

В разных местах авторы говорят о некоторых тревожных фактах, касающихся роста населения. Но при этом им как-то удается отвлечь внимание от важности этой проблемы. Так, они говорят:

Недавний век «большого ускорения» наглядно демонстрирует, что не только население объясняет массовое увеличение человеческого воздействия: действительно, в то время, как численность людей росла всего в пять раз, мировой экономический оборот вырос в 40 раз, а использование ископаемого топлива - в 16 раз. Вылов рыбы вырос в 35 раз, а потребление воды человеком - в 9 раз. Хотя численность населения является одним из факторов, объясняющих нарастание экологического следа человечества, крайне важно активизировать усилия во всем мире (и не в последнюю очередь в Африке) по поощрению семей к сокращению числа рождений [17].

К сожалению, «поощрения», которые они предусматривают, кружатся возле повышения уровня образования и большей урбанизации, причем последнее, выбирается ввиду высокой положительной корреляцией уровня урбанизации со снижением коэффициента рождаемости. Тем не менее, трудно понять, как они связаны с многочисленным молодым населением, возникающем в Африке и Индии, а именно, молодых людях, которые намерены производить еще больше детей на землях, охваченных опустыниванием.

В этом контексте они не замечают, что неспособность решить противоречивые эти проблемы приведет (и уже приводит) к массовой миграции и конфликтам. Поскольку (хотя это и не признаётся ими), слишком поздно полагаться на существующий ход событий, не обращая внимания на изменение климата; проблема заключается в том, как реагировать на миграцию, вызванную изменением климата, но эта тема не обсуждается.

Экологические следы

В простейшем выражении экологический след - это территория земли, которая необходима для поддержки проживающего там населения. (Экологический след (*ecological footprint*) — мера воздействия человека на окружающую среду обитания. Эта мера позволяет рассчитать размеры прилегающей территории, необходимой для производства потребляемых популяцией экологических ресурсов и поглощения отходов деятельности. В глобальном масштабе экологический след

указывает насколько быстро человечество потребляет природный (естественный) капитал. – прим. перев.) Таким образом, экологический след города фиксирует площадь, необходимую для производства пищи, необходимой для питания населения и определения, например, выделяемого CO₂.

Так:

Экологический след Лондона в 125 раз превышает площадь самого города, что примерно эквивалентно всем продуктивным сельским землям Англии. Это потребует от 4 до 5 резервных планет для того, чтобы весь мир жил по стандартам, указанным в целевых показателях Устойчивого развития, сформулированных ООН [17].

Очень немногие страны имеют устойчивый экологический след. Но, что интересно, хотя и не упомянуто в рассматриваемой книге, как показали Маркс и др. (2006) [6], некоторые из этих стран также могут обеспечить долгую высоко качественную жизнь. В книге обсуждается ряд очень интересных событий в Китае, Мексике и других странах, которые, похоже, двинулись в направлении устранения этого такого дисбаланса.

В книге также отмечается, что «мелкие земледельцы составляют треть населения мира и половину бедного населения мира, но тем не менее они производят около 70% своей пищи на одной четверти своих сельскохозяйственных угодий и, в основном, не несут серьезного экологического ущерба. Тем не менее, они подвергаются притеснениям и изгнанию с земель с угрожающей скоростью, главным образом, с одобрения правительств. Однако коммерческое сельское хозяйство является самым дорогостоящим и явно убыточным бизнесом, если внешние издержки добавляются к простым издержкам производства» [17].

На пути к механизмам «устойчивой жизни»

Авторы доклада обобщают статьи ряда авторов, но, возможно, тех, которые касались Естественного Капитализма (Natural Capitalism), использующего, как они говорят, все ресурсы более продуктивно, а также Регенеративное управление (Regenerative Management, Регенеративное сельское хозяйство), многообещающие принципы которого представляются как самое важное. Большие надежды также связаны с холистическим управлением и комплексным принятием решений, а также приводятся убедительные примеры того, что может быть достигнуто посредством этих средств в Мексике, Аризоне и Зимбабве.

Фактически, они дают так много примеров того, что возможно, что я был охвачен приятным чувством оптимизма, пока меня не пробудило заявление, в котором говорится, что «Германия обязалась стать на 100% возобновляемой к 2050 году» [17].

Вот так. Но этого не может быть. Такое утверждение не имеет никакого смысла... но это порождает преувеличенный оптимизм, который понижает книгу.

А как насчет потребления авиационного и морского топлива для перевозки пассажиров и доставки огромного количества продуктов питания и других товаров из Китая и других стран в Германию? Следует ли не включать эти объемы топлива в расчет того, сколько топлива используется «в самой» Германии? Что касается энергии, затрачиваемой на военную деятельность, то большинство из её не может быть получено из возобновляемых источников энергии. Судя по цифрам примерно 30-летней давности, военные внесли в энергопотребление и разрушение земель больше, чем любой другой сектор (что это - электрические танки и ракеты?)

Что ж, хорошо. Можно использовать электричество для производства пластмасс для дверей, окон, кузовов автомобилей и так далее. Но нефть (ископаемое топливо) все еще потребляется. И удаление продуктов, изготовленных таким образом, должно само по себе потреблять огромное количество энергии.

А как насчет угля, используемого в производстве

стали, бетона и т. д., которые затем применяются в строительстве аэропортов, зданий и дорог?

А как насчет добычи и переработки недооцененных редкоземельных элементов, необходимых в электронном оборудовании и ветроэнергетике? Добываются не «в Германии», а поглощаются в Германии.

Как насчет охлаждения и очистки огромного количества воды, используемой в производстве компьютеров?

И, опять же, это не потребление энергии ... но как насчет утилизации продуктов потребления: тепла, промышленных товаров - компьютеров, космических лабораторий и т. д. В этом контексте стоит отметить, что «утилизация» (“recycling”) по существу не работает: Огромные заводы разворачиваются для разделения пластика, металла, бумаги и т. д., но, в конце концов, очень мало на самом деле повторно используется или перерабатывается: большинство идет на свалку или затопление в море.

Такие размышления вызывали у меня не только скептицизм по поводу Германии, но и по поводу других вещей, изложенных в книге, и, в более общем плане, напомнили о проблемах редукционистской науки, как это было подчеркнуто, в частности, Ванданой Шивой. (Вандана Шива — индийский философ, активист-эколог, антиглобалистка и экофеминистка. Шива проживает в настоящее время в Дели, является автором более 20 книг и более 500 статей в ведущих научных и технических журналах - прим. перев.) Что же упущено во всех этих очевидно положительных оценках? Каковы их недостатки?

И тогда появляется нечто необыкновенное. Авторы внезапно приветствуют относительную эффективность систем автомобильных и железных дорог, которые позволяют ежедневно транспортировать миллионы пассажиров и намного больше тонн товаров, и, тем самым, поддерживают развитие этих систем. Извините. Разумеется, если цель состоит в том, чтобы способствовать замедлению роста (degrowth), требуется избавиться от подобных вещей. Огромное количество служащих ежедневно ездит в Лондон, чтобы провести свой день с использованием огромного количества экологически вредных компьютеров, чтобы продвигать и организовывать производство и маркетинг торговли и услуг, которые приносят некоторую пользу покупающим, а также чтобы заниматься финансовыми операциями, не имеющими ничего общего с качеством жизни.

Ничто не может лучше подчеркнуть того, что эта книга, в конце концов, не представляет собой ничего, кроме создания впечатления, что, если только мы сделаем несколько ухищрений, нам станет возможно продолжать жить так же, как и сейчас.

Системы государственного управления и управления.

Странным фактом является то, что, хотя, в некотором смысле, продвигая мировое управление посредством (искаженного представления) рыночного процесса и подчеркивая необходимость более активного вмешательства в устранение дисфункций, вызванных этим процессом, ни эта книга, ни другие прочитанные мной исследования, не отметили той огромной роли, которую играют правительства в управлении современной экономикой. (Во всех странах ЕС расходы центрального правительства составляют 45% от ВВП, и этот показатель увеличивается примерно до 65% при включении местных органов власти). Они также не отмечают необходимости радикальной реформы централизованных процессов государственного управления, организованного через так называемый «демократический» процесс, реформы, создающей повсеместную атмосферу инноваций и обучения, которая необходима, чтобы продвинуть нас к другому типу общества или даже более эффективно управлять общественно-политическими процессами, такими как образование и здравоохранение.

Учитывая существование нескончаемой критики

работы Европейского совета и Комиссии и «Большой восьмерки» и «Большой двадцатки» (G8/G20), это действительно необычно. (Европейский совет (*European Council*) — высший политический орган Европейского союза, состоящий из глав государств и правительств стран-членов ЕС. Европейская комиссия (*European Commission*) — это орган исполнительной власти Европейского союза, ответственный за подготовку законопроектов, выполнение решений Европарламента и Совета, контроль соблюдения договоров ЕС и других правовых актов и текущие дела союза - *прим. перев.*)

Ближе всего эта книга подходит к чему-то вроде такого вывода: в то время как рыночный процесс охватывает весь мир, средство, которое они называют балансирующими социальными, моральными и законодательными процессами необходимыми для эффективной работы рыночного процесса (как они говорят, ссылаясь на Адама Смита) - это сохранение отдельных стран. При этом изменения, которые по мнению авторов необходимы для устранения этого дисбаланса (большей централизации) вызывают содрогание и мурашки по спине.

Но что даёт этот «балансирующий» процесс? Обсуждение ограничивается парой предложений, последствия которых быстро нивелируются, указанием на то, что роль рынка заключается в производстве богатства, а роль правительства – в перераспределении этого богатства.

В действительности, как уже отмечалось, государственные служащие являются наиболее важными *производителями* богатства, которые когда-либо были известны. Посредством концептуализации, перенаправления и использования социальных сил, создание инфраструктуры и обеспечение доступа к образованию и здравоохранению, определения цен (например, принятие решения о том, какие компоненты стоимости должен вносить конкретный производитель или дистрибьютор, а какие разделяются на всё общество), они генерируют больше богатства, чем любой кузнец. (Очевидная эффективность централизованных центров производства и распределения почти полностью зависит от распределения транспорта, автодорог, полиции, стоимости госпитализации при несчастных случаях, и расходов на удаление отходов для более широкого сообщества.)

Мы вернемся к этому вопросу позже: это, на самом деле, самый важный вопрос, который авторы могли бы рассмотреть. Они могли бы это сделать, если бы расширили анализ социальной динамики, предоставленный Дж. Форрестером и Д. Медоузом.

Это, по правде говоря, чрезвычайный недосмотр - государственные служащие *управляют* рыночным процессом. Они определяют цены (гораздо в более фундаментально, чем представляет себе большинство людей), тарифы и налоги. Фермеры обрабатывают гранты, а не поля. Если учесть все выбросы CO₂, возникающие в процессе производства, эксплуатации и утилизации, то электромобили дают лишь незначительную экономию. Но каждый произведенный автомобиль стоит налогоплательщику на пару тысяч долларов. Таким способом государственные служащие манипулируют очевидными чисто математическими расчетами экономистов. Они, по сути, *создают* налоговые гавани, которые позволяют корпорациям переносить регистрацию своих офисов туда, где они не платят налог, и так устанавливая номинальные цены товаров, перевозимых между пунктами назначения, чтобы на бумаге они получали прибыль только в «налоговой гавани».

Учитывая все это, возникает вопрос: что на самом деле означают термины «капитализм» и «рыночный процесс», используемые в этой книге?

И почему так мало внимания уделяется самому процессу управления?

Поиски альтернативной философии или мировоззрения

Так или иначе, авторы пытаются убедить нас, что нам

нужна новая философия; новое просветление, определяющее наши действия. Они проводят линию от первых формулировок нашего нынешнего допущения, что человек должен доминировать над природой в греческих и авраамических традициях, до более современных неверных истолкований сочинений Адама Смита, Дэвида Рикардо и Чарльза Дарвина. Они призывают нас жить в большем равновесии с природой, отмечая попутно, что индейцы хопи в Северной Америке создали высококачественную цивилизацию, которая оставалась стабильной и устойчивой на протяжении 3000 лет.

Тем не менее, соглашаясь с тем, что претензии «неолиберализма» стали гегемонистскими, пронизывающими все, что мы делаем, сдерживая большую часть наших действий и делающими альтернативные идеи просто невыносимыми, и, признавая, что авторы упоминают работу Общества «Мон Пелерин» (*Mont Pelerin Society* (см., подробнее, Fink, 2016) [2]), они почему-то не указывают на грубую силу, с которой понятия крайнего социального дарвинизма (то, что по железному закону природы только наиболее конкурентоспособные должны выжить, является правильным и достойным уважения ...) были внедрены в школы, в системы социального обеспечения обществ и в торговлю между странами и внутри них. Так, например, нет упоминания об экстраординарной сети мероприятий, через которые Милтон Фридман преуспел в том, чтобы внедрить такие разработки в системы государственного управления во всем мире (Klein, 2007) [5], а также не упоминаются все виды деятельности Бильдербергского Клуба (*Bilderberg group*) или тех, кто владеет частными банками, составляющими Федеральные резервные систему США (*US Federal Reserve Banks*). (Интересно, что, насколько мне известно, сам Фридман не получил большой выгоды от своих вмешательств.)

В самом деле, сама идея о том, что такие вмешательства могли иметь место, как-то отодвинута в сторону предположением, что изменения, которые произошли в 1970-х и 80-х годах, в значительной степени были связаны с нефтяным кризисом (без каких-либо упоминаний о том, как и почему этот кризис был организован).

Обсуждение торговли, при неохотном признании некоторых проблем, связанных с этой идеей, тем не менее постоянно игнорирует тот факт, что *нет такого явления*, как «свободная торговля»: как мы видели, цены в первую очередь определяются государственными служащими, и, как показывает Н. Кляйн (N. Klein), если этого недостаточно, то юридической и военной интервенцией.

Выполненные улучшения

В то же время, делая вывод, что посредством нескольких (на самом деле, конечно, значительного числа) ухищрений мы можем продолжить «экономическое развитие» (несколько переопределенное), авторы отмечают, что для достижения целей ООН в области устойчивого развития, необходимо будет превысить нынешние климатические цели и сделать невозможным противодействие глобальному потеплению (и, как следствие, масштабной климатической миграции), не говоря уже о разрушении биоразнообразия, почв, морей и атмосферы. Их решение состоит в том, чтобы переопределить «экономическое развитие», но они нигде не указывают на то, что политическая экономия, которая необходима, пока даже не может быть распознана как зародыш среди любых механизмов, к которым понятие «экономического развития» применяется сегодня. Удивительно, но они, похоже, не поняли, что товары и услуги, на производство и утилизацию которых мы тратим так много времени, мало влияют на качества нашей жизни. Но, возможно, за отказом упомянуть об этом, скрывается страх перед тем, что произойдет, если такие занятия не будут отменены. Сатана находит работу для праздных рук, и результаты его деятельности, возможно, представлены не только в распространении бессмысленной работы (*Bookchin, 1995/2001, Graeber, 2013*) [1,5], деятельности,

которая составляет «финансированную экономику», а также рост бессмысленной «образовательной», но и в необыкновенных битвах и дознаниях, которые ведут и продвигают «социальные медиа».

Финансализация экономики и «долг»

Существует обширная, и порой информированная, дискуссия о финансовом (в отличие от основанной на товарах и услугах) характере нашей нынешней экономики. Но дискуссия несколько разрознена и читается, скорее, как студенческий реферат, написанный кем-то, обыскавшим Интернет в поисках соответствующих материалов и объединил их, не задумываясь слишком глубоко о проблемах.

Вот несколько примеров из рассматриваемой книги [17]:

До краха коммунизма в 1989 году наиболее мощные субъекты частного сектора включали горнодобывающие, обрабатывающие и обслуживающие отрасли наряду с банками и страховыми компаниями. Но к 2011 году 45 из 50 крупнейших международных корпораций вообще не производили товаров или услуг. Это были банки и страховые компании. Но такое положение согласуется с директивами, по которым из финансового сектора в промышленность и другие сектора возвращаются минимальные инвестиции (с. 71)/

...
В Соединенных Штатах как задолженность перед домохозяйствами, так и задолженность частного сектора в период с 1980 по 2007 год более чем удвоились относительно ВВП. То же самое можно сказать и о большинстве стран ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития (*Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*) — международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики — прим. перев.). В то же время «стоимость финансовых активов выросла с четырехкратного ВВП в 1980 году до десятикратного ВВП в 2007 году, а доля финансового сектора в корпоративной прибыли выросла с примерно 10% в начале 1980-х годов до почти 40% к 2006 году (с.8).

...
В 2010 году объем валютных операций достиг 4 триллионов долларов в день, что даже не включает деривативы. Для сравнения: «один день экспорта или импорта всех товаров и услуг в мире составляет около 2% от этих 4 триллионов долларов». Сделки, НЕ оплачивающие товары и услуги, почти по определению являются спекулятивными, т. е. зарабатывают деньги исключительно на финансовом повышении стоимости денег, не внося никакого вклада в производство товаров и услуг (с.8).

И среди этих спекулятивных сделок есть те, которые связаны с пенсионными компаниями, стоимость «активов» которых (и пенсии, которые они могут таким образом обещать заплатить) постоянно раздуваются через схемы Понци (Ponzi) (Ч. Понци — итальянский «пирамидостроитель», основатель «схемы Понци», финансовых пирамид — прим. перев.), зависящие от продолжающихся инвестиций от клиентов и прогнозируемых доходов от добычи ископаемого топлива, которые не могут быть достигнуты, если будут выполнены текущие обязательства в области изменения климата.

Эти наблюдения ужасны сами по себе и прямо указывают на необходимость (если мы верим в экономическое развитие) требовать от банков и финансовых учреждений сокращения средств, доступных для таких спекуляций, и увеличения инвестиций в продуктивную экономику.

Но посмотрите, что происходит в этой области.

Нужно подождать еще 140 страниц, прежде чем авторы скажут:

«В то время как большинство экономистов (и общественность), по-видимому, полагают, что кредитование финансируется в основном за счет сбережений, это явно

неверно. Банки создают деньги в процессе создания долга - в значительной степени из воздуха» [17].

Мне совершенно неясно, что смысл этого заявления будет очевидным для большинства читателей, или, действительно, следствия очевидны для основных авторов этой книги.

Это означает, что деньги, якобы «одолженные» банками (и в наши дни, что гораздо важнее, огромным количеством других финансовых учреждений) не пришли ниоткуда. Они не исходят из сберегательного счета, и они не были извлечены или не предоставлены какой-либо другой производственной деятельности. До этого их просто не существовало. И истинная процентная ставка бесконечна, так как все, что делится на 0, бесконечно. Таким образом, нет «долга» в том смысле, в котором этот термин обычно понимается, и его постоянное использование в дискуссиях, подобных нашей, только способствует путанице.

Использование фразы «государственный долг» еще больше запутывает дело. Термин «государственный» используется, чтобы отличать деньги, созданные небанковскими финансовыми учреждениями, от денег, созданных банками и правительствами.

Эти деньги затем передаются другим людям (в основном другим учреждениям), которые затем используют их в качестве актива, на основании которого можно заимствовать дополнительные фиктивные деньги, чтобы еще больше денег извлечь из того, что на самом деле является схемами Понци.

И, не будет ошибкой сказать, что масштаб деятельности, создающей этот так называемый «государственный» долг (лучше называемый пачкой фиктивных денег), гору, полностью затмевающую деньги, созданные банками и потраченные правительствами (последние в основном «обслуживают долги» на расходы на товары и услуги, а также на здравоохранение, образование и оборонные расходы).

Обратите внимание, что из всего этого следует для термина «капитализм». То, что мы имеем здесь, - это инвестиции огромных денег, созданных разрозненными финансовыми институтами и потраченные мириадами других людей и учреждений, чтобы заработать деньги из денег ... а не из производства товаров и услуг. Он мало похож на то, что обычно называется «капитализмом».

Что это за вид «капитализма»? Как это сложилось? Является ли это результатом деятельности более или менее невидимой сети социальных сил? Если да, то как их следует отображать и использовать? Или это результат какого-то заговора, например, ранее упомянутых членов Общества Мон Пелерин или спроектированного Милтоном Фридманом (сыгравшим исключительную роль в легитимизации и в внедрении неолиберализма, лучше понимаемого как социальный дарвинизм) или теми, кто владеет банками Федеральной резервной системы США, вопреки распространенному мнению, являющейся не государственным учреждением, а группой частных банков, принадлежащих не более чем 300 владельцам? Как было организовано де-регулирование? (Обратите внимание, что это зависит от страны, в результате чего корпорации перемещают деньги между юрисдикциями и настраивают одну страну против другой). Как восстановить и расширить регулирование? Через какую организацию (организации) мирового управления? В то время как Вайцеккер и соавторы повторяют «очевидные» рекомендации по регулированию создания финансов и способам «создания» денег, которые должны быть израсходованы, вопрос о том, как такое регулирование может быть введено, не обсуждается, кроме мимолетных ссылок на замечание Рандерса о том, что трудно понять, как это может быть сделано в условиях демократии [10].

И когда авторы обращают свое внимание на предлагаемые способы исправления ситуации, они по-прежнему пребывают в заблуждении, не понимая, насколько глупо

боко укоренилась банковская система в собственности и управлении миром (Raven, 2015) [13, 14].

Немедленным вызовом будет стимулирование банков к созданию денег для реальных инвестиций, а не для чрезмерных спекуляций с различными видами финансовых активов и кредитами [17].

На самом деле нет необходимости «создавать» их: де создано более чем достаточно. Проблема заключается в том, чтобы влиять на способ их использования.

В этом контексте авторы, как эхо, повторяют одну из наиболее распространенных ошибок в понимании роли банков в последнем финансовом «кризисе». Они говорят о том, что банки безответственно создали и предоставили огромные суммы денег заемщикам, которые, вероятно, будут неспособными погасить кредиты, а затем банки должны были быть «спасены» правительствами. Не говорится, что деньги, якобы необходимые для спасения банков, были созданы всеми теми же банками и затем предоставлены правительствам таким образом, что налогоплательщикам оставалось платить проценты за эти фиктивные деньги.

А также не говорится, что для высвобождения денег для этой цели, правительствам было предложено ввести программы жесткой экономии, сократить государственные расходы и продать государственные активы ... владельцам банков!

Авторы продолжают изучать возможность решения проблемы путем расширения банковского регулирования, отмечая, что это потребует международного регулирования и, следовательно, авторитарных *международных* структур.

Тем не менее, несмотря на это, авторы, похоже, не полностью осознают степень всепроникновения банковской структуры (Raven, 2015) [13,14] и проблемы, связанные с новым внедрением регулирования.

Еще одно замечание. Авторы более или менее игнорируют последствия этой финансизации деятельности для обеспечения иерархии и исключения её из общества. Они говорят о проблемах, связанных с неравенством, и необходимости его исправить. Но они, похоже, не понимают, насколько порочное неравенство усугубляется потоком фиктивных денег. Явно зарабатывать деньги на чисто финансовых транзакциях - это, в основном, деятельность немногих.

Тем не менее, это имеет огромные последствия для различий в экономике среди тех, *кто никогда не участвует в таких сделках*. Например, если бы обычный человек среднего класса инвестировал 500 фунтов стерлингов в покупку дома в 1960 году и продал его и купил снова пару раз за всю свою жизнь, то теперь 500 фунтов стерлингов будут представлены как дом стоимостью 1,5 миллиона фунтов стерлингов. Это без учета того, что владелец сделал какие-либо улучшения дома в течение его жизни. Конечно, в некотором смысле, ему не лучше, потому что он должен был потратить около 1,5 миллиона фунтов стерлингов на покупку дома, который у него был в 1960 году. Но разница между ним и другим гражданином, который не инвестировал в собственность, значительно увеличилась бы. Это увеличение значительно превышает прирост, связанный с общей инфляцией. Результатом является исключение огромного количества жилья и эрозии свободного времени, поскольку все больше и больше людей борются за то, чтобы найти деньги, которые им нужны для их жилья, и проводить все большую часть своей жизни в заключении долговых «образовательных» институтов.

И обратите внимание на следующее: всякий раз, когда те, кто создает и даёт в долг фиктивные деньги, используемые для покупки дома, дает в долг, настаивая на том, чтобы получатель подписывал отказ от своей собственности на имущество в пользу кредитора, если должник не способен погасить долг.

Таким образом, те, кто владеет банками и финансовыми учреждениями, приобрели залог на огромные

количества имущества, включая государственную и коммерческую недвижимость, и приобретут прямое владение этим имуществом в случае финансового краха и возникающих в результате невыплаченных платежей. Другими словами, этот процесс ускорит овладение миром очень немногими.

Игнорирование «Пределов роста»

Как сказано выше, моя основная претензия к рассматриваемой книге заключается в том, что авторы не следовали методологии анализа, представленной в «Пределах роста», чтобы наметить сеть общественных сил, которые порождают влияние человека на биологическо-эколого-экономическую сеть взаимодействий.

Я утверждаю, что если бы они это сделали, то смогли бы придумать предложения по альтернативной, социокрибернетической системе государственного управления, которая позволила бы им выйти за рамки предыдущего заявления о том, что «нам не хватает политической воли», для внесения изменений, необходимых для преодоления возникших проблем. (Как отмечалось, это чувство поражения усиливается в этой книге цитированием Рандерса, говорившего, что необходимые изменения не могут быть введены в условиях демократии)

Чтобы быть более точным, я утверждаю, что, если бы они избрали этот путь, это позволило бы им помочь нам предусмотреть множественные обратные связи социокрибернетической системы (в отличие от той или иной формы командных и контрольных операций), которые позволили бы нам двигаться к радикально отличающемуся образу жизни, который явно необходим, но в настоящее время не может быть реализован. Я говорю о механизмах, которые позволили бы нам *перейти* к другому устойчивому образу жизни.

Это не может быть каким-то вариантом «демократии», при котором люди голосуют за вещи, которые они не могут предусмотреть. Такой механизм должен быть способным к развитию, взаимодействию, всесторонней оценке, и впоследствии находить разнообразные варианты действий, основанные на различных формах экспертизы.

Поэтому позвольте мне кратко изложить то, что сделали авторы «Пределов роста», потому что, на самом деле, они не полностью описали свою работу в докладе 1972 года (отчасти из-за серьезного технического уровня) [7].

Они начали с создания карты или модели сети взаимодействий между биологическим, физическим и экономическими процессами, приводящими к таким явлениям, как загрязнение и рост населения.

Такие карты теперь широко известны как системно-динамические модели.

Что отличает модели динамических систем от статических системогамм, так это то, что они собирают и обнаруживают взаимодействия между компонентами, которые происходят по мере изменения какого-либо или всех других компонентов.

Авторы «Пределов роста» используют эту модель для генерирования графиков, показывающих прогнозы того, что будет в течение следующих 50 лет, если будут предприняты шаги, например, направленные на сохранение ресурсов или ограничение загрязнения.

На рисунке 1 представлена их модель «Мир», отражающая взаимодействия, происходящие между различными биологическими, физическими и экономическими компонентами нашего мира.

Различные встроенные в него символы означают такие явления как возможность контролировать поток вдоль различных петель ...но их не нужно понимать с точки зрения вид понимания моего аргумента здесь.

Должен признаться, что это не было для меня совершенно ясным, пока коллега не представил меня в онлайн-версиях имитационные модели, созданные в системе Vensim (Meadows et al, 2008) [8].

Для иллюстрации нашего обсуждения рассмотрим

материал, лежащий в основе отчета «Пределы роста».

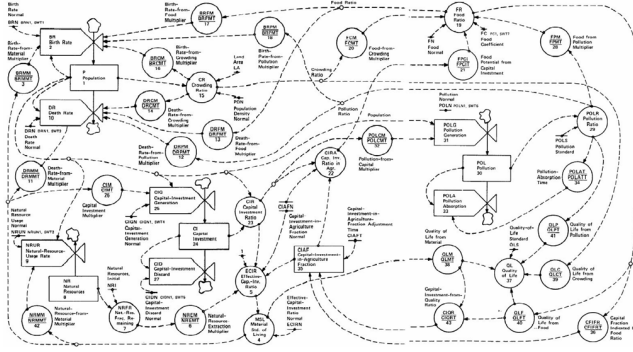


Рисунок 1 - Системно-динамическая модель «Мир», разработанная в системе имитационного моделирования Vensim.

Представление модели в системе Vensim не очень наглядно, поэтому представлю более наглядную модель в системе STELLA:

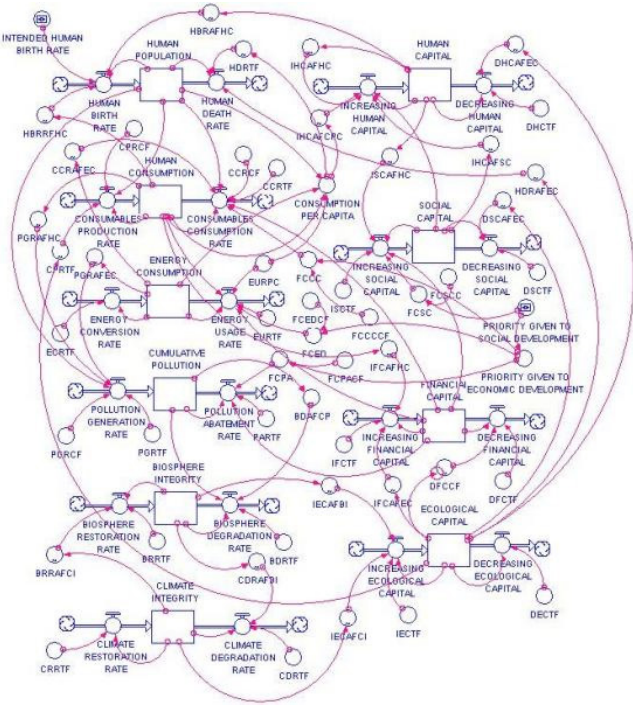


Рисунок 2 - Системно-динамическая модель «Мир», разработанная в системе имитационного моделирования STELLA

За исходной общей моделью лежала серия более детальных подмоделей для каждого компонента. Вот несколько из них:

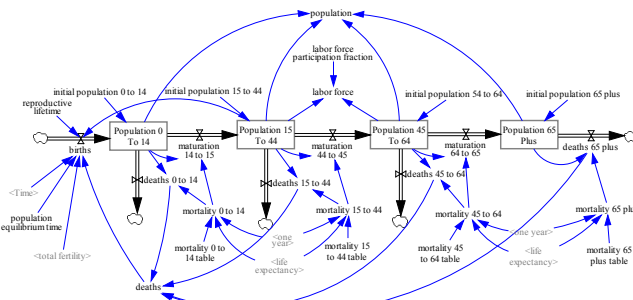


Рисунок 3 - Подмодель «Демография».

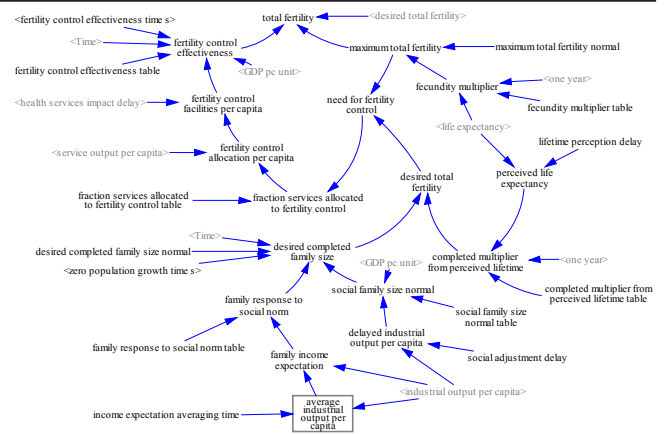


Рисунок 4 - Подмодель «Плодородие»

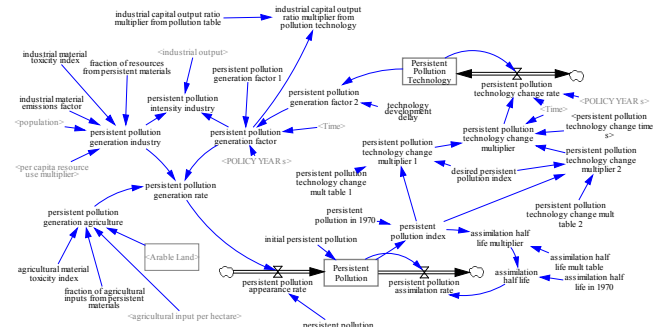


Рисунок 5 - Подмодель «Необратимое загрязнение».

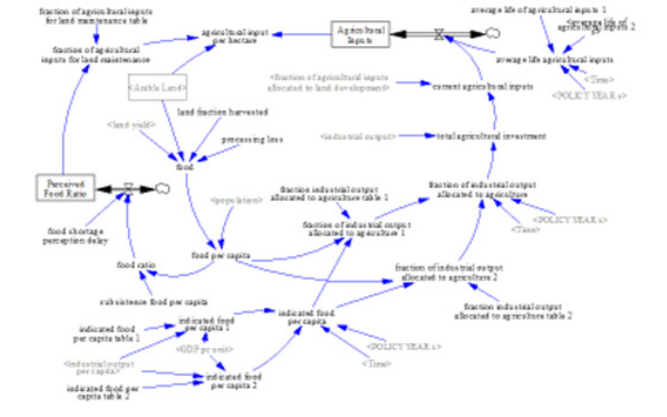


Рисунок 6 - Подмодель «Производство пищи».

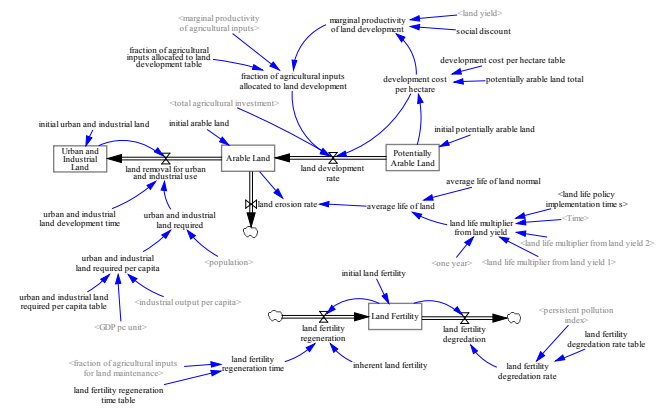


Рисунок 7 Подмодель «Потеря плодородия земель».

Эти вспомогательные модели объединены с основной моделью в единую сеть для генерации ряда прогнозов о том, что произойдет, если некоторые из основных

входных факторов будут изменены.

скорость накопления капитала была увеличена на 20%,

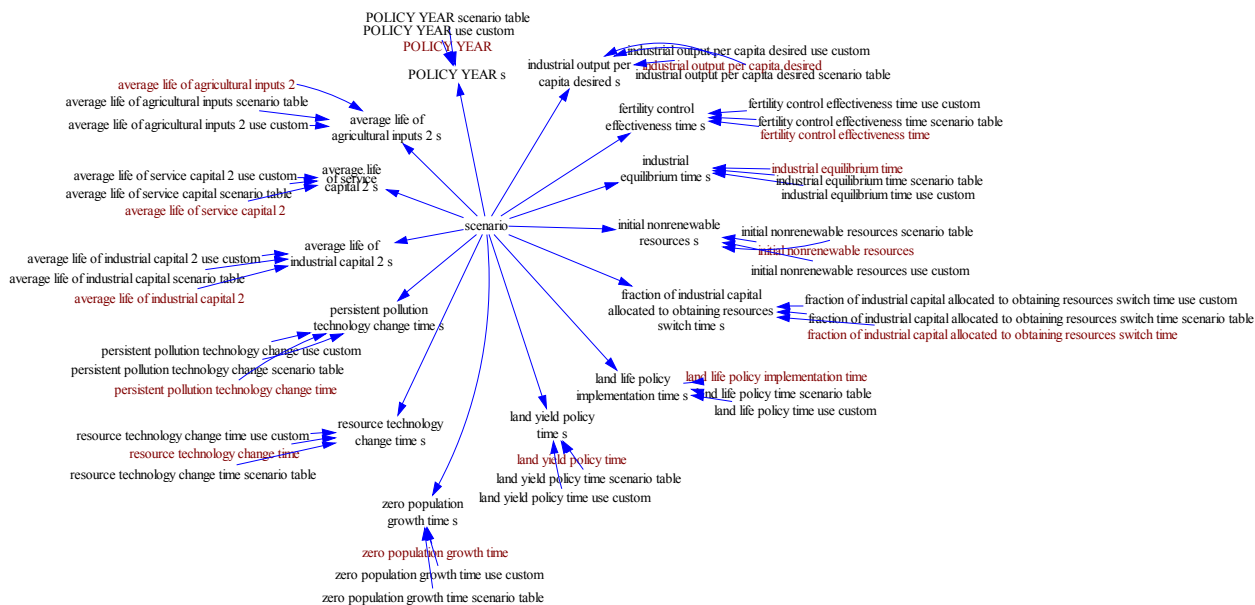


Рисунок 8 - Сценарий изменения входных факторов.

Ряд прогнозов, полученных на основе модели, опубликован в «Пределах роста» (Limits Of Growth) [10]. На рисунке 9 показано, как будут изменяться ключевые показатели состояния планеты, если все в основном оставить, как есть.

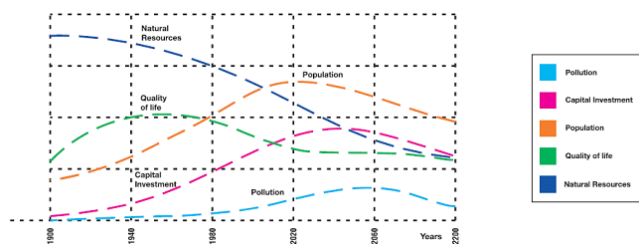


Рисунок 9 - Прогноз изменения ключевых факторов: Загрязнение – Pollution, Инвестиции - Capital Investment, Население – Population, Качество жизни - Quality of Life, Природные ресурсы - Natural Resources

Одним из «очевидных» решений проблемы является поиск способов более эффективного использования ресурсов.

Но, как показано на рисунке 10, оказывается, что это создает кризис загрязнения, который истребляет человечество еще быстрее, чем при отсутствии изменений.

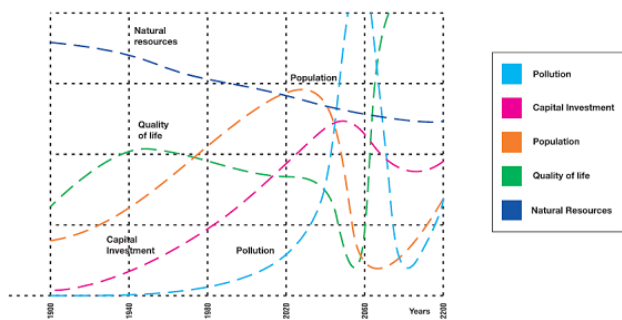


Рисунок 10 - Прогноз изменения ключевых факторов в случае внесения изменений.

чтобы остановить снижение качества жизни. Кризис загрязнения резко нарастает, и это приводит к быстрому сокращению численности населения.

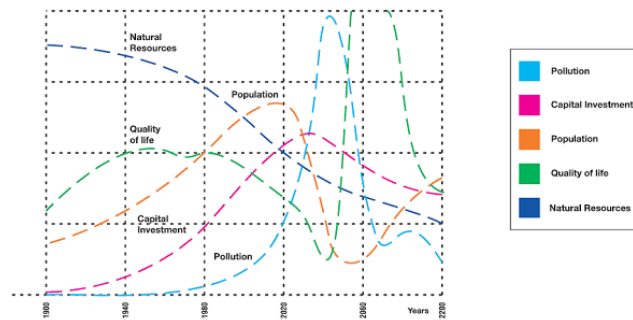


Рисунок 11 - Прогноз изменения ключевых факторов в случае увеличения скорости накопления капитала.

И так далее.

Таким образом, модели «Пределов роста» позволяли делать долгосрочные прогнозы.

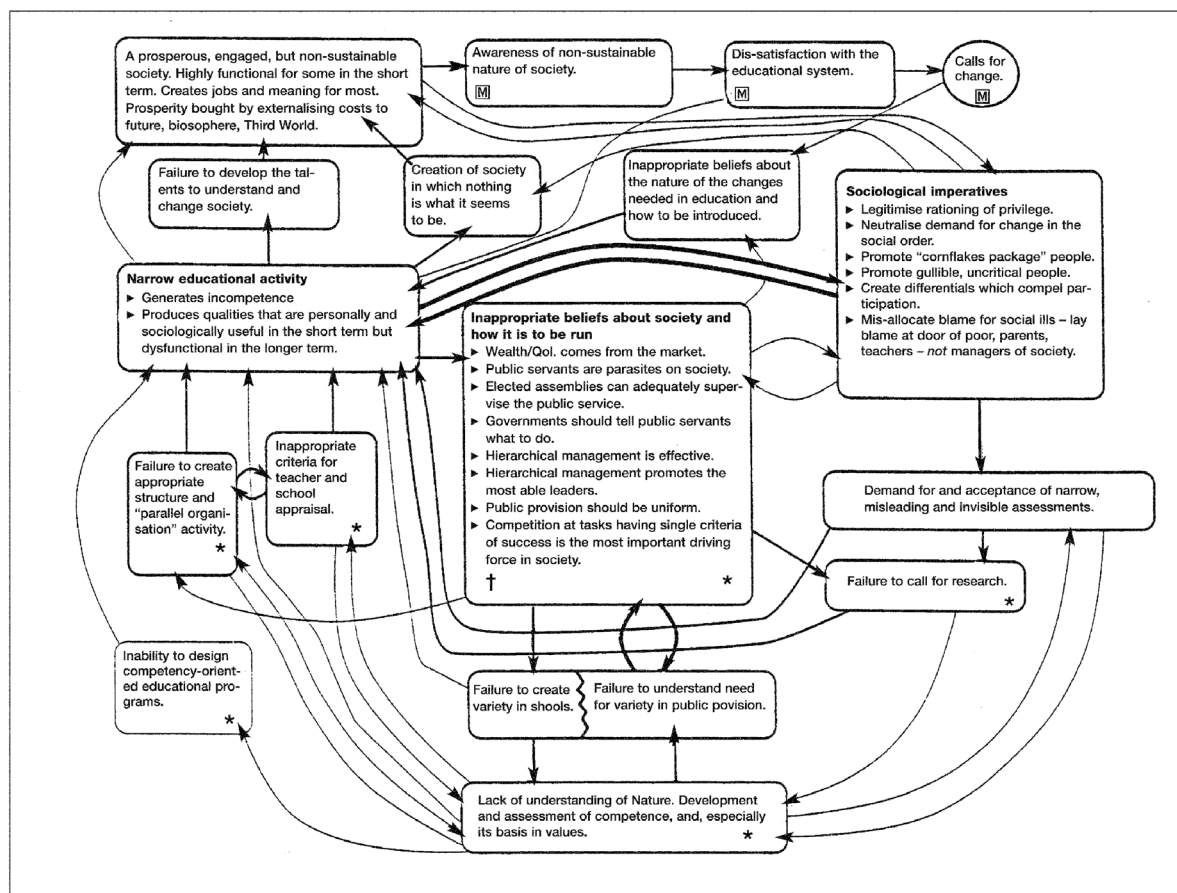
Поэтому можно было надеяться найти в публикации, предположительно основанной на «Пределах роста», продолжение работы по моделированию, включая графическое представление социальных сил, которые контролируют вклад в физико-биологическо-экономическую систему, отображаемую выше, и рассмотрение форм правительственных систем управления обществом (кибернетических систем), необходимых для осуществления многочисленных системно-ориентированных вмешательств в рамках такой модели и мониторинга их последствий.

Чтобы проиллюстрировать то, что я имею в виду, мы можем взглянуть на следующую системограмму сети социальных сил, которая уводит систему образования от ее целей.

Очевидно, что ключевые шаги состоят в следующем: (i) изобретение/разработка способов создания системы управления/социокиберсистемы (в данном случае для образовательной системы), которая экспериментирует, учится и развивается без опоры на дисфункциональное централизованное управление и контроль и (ii) поиск путей вмешательства в процессы, приводящие к тому, что М. Букчин (Bookchin) назвал «неумолимым наступательным маршем иерархии».

На рисунке 11 показано, что ожидалось, если бы

Diagram 23.1. Feedback loops driving down quality of education.



*Intervention in these cells would help change the nature of the qualities nurtured and rewarded in the system. Motives which could be harnessed to do this are marked [M].

†These need to be replaced by acceptance of the need to make managed economies work – to find way of giving effect to information concerning the public long-term interest, the need to explicitly create variety and information on the personal and social consequences of the options, and to find ways of holding public servants accountable for, and getting them to at in, the long-term public interest. This means systematic, broadly based, evaluation and participative democracy.

Рисунок 12 - Петли обратных связей социальных сил, препятствующие работе системы образования.

Эта система и ее последствия были полностью обсуждены в других местах (например, Raven, 1994, Равен Дж., 2014) [11, 12], и мы не станем обсуждать её здесь. Я только хочу сказать, что можно было подумать, что группа, приверженная системному мышлению, стоящая за «Пределами роста», могла бы продолжить такой анализ. Вместо этого можно найти специальные иллюстрации о продолжающихся последствиях описанных процессов и специальных иллюстраций возможных вмешательств. Как Г. Брунтланн и подобные писатели, они прибегают к призывам ... и даже вставляют такой призыв в название «Давай!», «Принимайтесь за дело!», «Come On!». В книге даже нет анализа того, насколько точны прогнозы «Пределов роста», т. е. того, насколько адекватной была модель Дж. Форрестера и Д. Медоуза для построения таких прогнозов, и того, какие корректировки необходимо делать. Хотя известны ссылки на более сложную модель (World-3), но эта модель не обсуждается в книге и её отличительные следствия не описываются.

Я хотел бы представить здесь этот материал, чтобы проиллюстрировать что могли бы сделать авторы «Come On!» вообразив, что группа приверженцев системному мышлению, стоящая за «Пределами роста», могла бы

продолжить такой анализ, проделав отображение социальных сил (как показано в диаграмма для образования), управляющих факторами системы. На основе такой социокibernетической системы управления можно было бы вмешиваться в сеть экономико-биолого-физических процессов, которые работают в настоящее время и толкают человечество к исчезновению как вида на Земле.

И я не говорю уже о том, что то, что авторы этой книги могли бы сделать, состоит в утверждении, что такой переход является самым главным, на что мы должны теперь обратиться внимание.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Bookchin, M. (1991/2005). *The Ecology of Freedom: The Emergence and Dissolution of Hierarchy*. Oakland, CA: AK Press
2. Fink, B. (2016). *How Neoliberalism Got Organized: A Usable History for Resisters, With Special Reference to Education*. *The Good Society*, 25, 158-171.
3. Forrester, J. W. (1971/1995). *Counterintuitive Behavior of Social System: An introduction to the concepts of system dynamics, discussing social policies and their derivation from incomplete understanding of complex systems*. Original text appeared in the January, 1971, issue of the *Technology Review* published by the Alumni Association of the Massachusetts Institute of Technology. <http://clxchange.org/ftp/documents/Roadmaps/RM1/D-4468-2.pdf>
4. Graeber, D. (2013). *On the phenomenon of bullshit jobs*. *Strike! Magazine*, August. <http://strikemag.org/bullshit-jobs/>
5. Klein, N. (2007). *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. London: Penguin Books (Русский перевод: Клейн Н. Доктрина шока. Расцвет капитализма катастроф. – М.: Добрая книга, 2009. – 656 с.)

6. Marks, N., Simms, A., Thompson, S., & Abdallah, S. (2006). *The (Un)happy Planet Index: An Index of Human Well-being and Environmental Impact*. London: New Economics Foundation. http://b.3cdn.net/nefoundation/e5605196feb319a0de_w9m6ihpp9.pdf
7. Meadows, D. H., Meadows, D. L., & Randers, J. (1992). *Beyond the Limits*. Toronto: McClelland & Stewart.
8. Meadows, D. H., Meadows, D. L., & Randers, J. (2008). www.vensim/models/sample/WRLD3-003/World3_03_Scenarios.wmf/view
9. Meadows, D. H., Meadows, D., & Behrens, W. W. (1972). *The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*. London: Macmillan.
10. Meadows, D. H., Meadows, D., & Randers, J. (2004). *The Limits to Growth: The 30-Year Update*. London: Earthscan Ltd. (Русский перевод: Медоуз Д., Рандерс И., Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя. Медоуз Д., Рандерс И., Медоуз Д. Пределы роста. 30 лет спустя. – М.: Академкнига, 2007. – 342 с.)
11. Raven, J. (1994). *Managing Education for Effective Schooling: The Most Important Problem Is to Come to Terms with Values*. Unionville, New York: Trillium Press. www.rfwp.com; Edinburgh, Scotland: Competency Motivation Project, 30, Great King Street, Edinburgh EH3 6QH. http://eyeonsociety.co.uk/resources/fulllist.html#managing_education
12. Равен Дж. (2014) Как мы должны понимать и отображать сеть социальных сил, стоящих за аутопойэзисными процессами, возникновение которых ведет наш вид к вымиранию, увлекая Планету, какой мы её знаем, вместе с нами - и как мы должны разрабатывать более эффективную социобибернетическую систему управления обществом? (Перев. с англ. Ярыгин О.Н.) (How are we to understand and map the network of social forces behind the autopoietic processes which appear to be heading our species toward extinction, carrying the planet as we know it with us – and how are we to design a more effective socio-cybernetic system for societal management?)/ Вектор науки ТГУ. Серия: Педагогика, психология. 2014. № 1 (16). - СС.172-179
13. Raven, J. (2015) *The Banks, World Management, and Sociocybernetics: A paper prompted by events in Greece and chance encounters on Youtube*. <http://eyeonsociety.co.uk/resources/The-Banks-and-World-Management.pdf>
14. Raven, J. (2015) *The Banks, World Management, and Sociocybernetics: A paper prompted by events in Greece and chance encounters on Youtube*. *Karelian Scientific Journal*, 3(12), 74-79. https://elibrary.ru/download/elibrary_24795261_95833108.pdf
15. Rees, W. E. (1992). *Ecological footprints and appropriated carrying capacity: What urban economics leaves out*. *Environment and Urbanization*, 4, 121-130.
16. Trainer, F. E. (Ed.). (1990). *A rejection of the Bruntland Report*. *International Foundation for the Development of Alternatives Dossier*, 77, May-June, 71-85.
17. Von Weizsäcker E.U., Wijkman A. *Come On!: Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet*. –NY, Springer, 2017. - 220 p

Статья поступила в редакцию 04.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 322.2:327.5
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0006

ВНУТРИПРАВОСЛАВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ НА УКРАИНЕ: ЧЕРЕЗ ИНСТРУМЕНТАЛИЗАЦИЮ РЕЛИГИИ - К ГЕОПОЛИТИЗАЦИИ КОНФЛИКТА

© 2019

Сенюшкин Евгений Александрович, кандидат политических наук, доцент
кафедры политических наук и международных отношений
Крымский федеральный университет имени В.И.Вернадского

(295007, Россия, Симферополь, проспект Академика Вернадского, 4, e-mail: seniushkin.evgen@yandex.ru)

Аннотация. В статье исследуются внутриправославные противоречия на Украине в период их обострения в связи с предоставлением Константинопольским патриархатом Томоса о создании поместной православной украинской автокефальной церкви в январе 2019 г. На основании анализа религиозно-политических процессов выявляются признаки инструментализации противоречий в религиозно-церковной сфере, в результате которой внутриправославный конфликт приобретает геополитические очертания. Проанализирована взаимосвязь внутренних и внешних факторов. В комплексе причин обострения внутриправославных противоречий на Украине в качестве «пружины» или движущей силы рассматривается внешнее вмешательство в религиозно-церковные процессы, которые синхронизируются с манипулятивными политическими технологиями в связи с предстоящими президентскими выборами на Украине. На основании анализа развития внутриправославных противоречий на Украине делается вывод о влиянии на их развитие геополитической конкуренции, которая является причиной турбулентности современной системы международных отношений. Подчеркивается, что предоставление Томоса вновь созданной украинской поместной автокефальной православной церкви следует рассматривать как один из элементов комплексной системы выдавливания Украины из сферы влияния России. Оценивая влияние внутриправославных противоречий на Украине на перспективы российско-украинских отношений, автор подчеркивает важность анализа религиозно-политических процессов в контексте их взаимосвязи с внутривнутриполитическими, социальными, экономическими, военно-стратегическими факторами.

Ключевые слова: внутриправославные противоречия на Украине, российско-украинские отношения, религиозно-политические процессы, инструментализация религии, геополитический конфликт, манипулятивные технологии.

INTERNAL ORTHODOX CONTRADICTIONS IN UKRAINE: THROUGH THE INSTRUMENTALIZATION OF RELIGION TO GEOPOLITICAL CONFLICT

© 2019

Senyushkin Eugeny Alexangrovich, candidate of political sciences, associate professor
of the department of Political Sciences and International Relations
V. I. Vernadsky Crimean Federal University

(295007, Russia, Simferopol, Academic Vernadsky avenue 4, e-mail: seniushkin.evgen@yandex.ru)

Abstract. The article examines the internal Orthodox conflicts in Ukraine in the period of its aggravation in connection with the provision by the Constantinople Patriarchate of the Tomos on the establishment of the Ukrainian Autocephalous national Orthodox Church in January 2019. On the basis of the analysis of religious political processes revealed signs of instrumentalization of the contradictions in the religious and ecclesiastical sphere, in which it taking shape the geopolitical conflict. The interrelation of internal and external factors is analyzed. The complex of causes of aggravation of intra-Orthodox contradictions in Ukraine as an impuls or a driving force is considered external interference in religious and Church processes, which are synchronized with manipulative political technologies in connection with the upcoming presidential elections in Ukraine. Based on the analysis of the development of intra-Orthodox contradictions in Ukraine, the conclusion is made about the influence of geopolitical competition on their development, which is the cause of the turbulence of the modern system of international relations. It is emphasized that the provision of Tomos to the newly established Ukrainian local Autocephalous Orthodox Church should be considered as one of the elements of the complex system of squeezing Ukraine out of the sphere of influence of Russia. Assessing the influence of intra-Orthodox contradictions in Ukraine on the prospects of Russian-Ukrainian relations, the author emphasizes the importance of the analysis of religious and political processes in the context of their relationship with domestic political, social, economic, military-strategic factors.

Keywords: Intra-Orthodox contradictions in Ukraine, Russian-Ukrainian relations, religious and political processes, instrumentalization of religion, geopolitical conflict, manipulative technologies.

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важными научными и практическими задачами. Инструментализация религии и её использование в геополитических целях имеет давнюю историю и начинает свой отсчёт с древнейших времён. В современной мировой политике по мере углубления противоречий между секулярно-политической и церковно-религиозной культурами религия активно используется в качестве инструмента в международных конфликтах. В условиях обострения геополитической конкуренции религиозно-политические процессы активно подвергаются манипулятивно-технологическому воздействию. Это связано с тем, что религиозно-культурное пространство оказывает существенное влияние не только на индивидуальное мировоззрение, но и на политическое сознание и поведение больших масс людей. Религиозные чувства пронизывают глубинные пласты как индивидуального, так и коллективного сознания, поэтому они легко подвергаются манипулированию, при этом акторы (как внутренние,

так и внешние), осуществляя манипулятивное воздействие на большие массы людей, открыто не артикулируют свои геополитические цели. После появления тезиса С.Хантингтона о том, что «глобальная политика начала выстраиваться вдоль культурных линий» [1, с. 13], манипулирование религиозными чувствами приобрело беспрецедентные масштабы. Религиозно-политические процессы встроены в современную систему международных отношений. По мнению А.Малашенко, религия сегодня активно вмешивается во внешнюю политику [2]. Существует и обратная взаимосвязь: внешняя политика достигает своих целей при помощи использования религиозного фактора. Это подтверждается словами бывшего госсекретаря США Мадлен Орбайт, которая утверждает, что «Основанная на вере дипломатия может быть полезным инструментом внешней политики» [3, р. 9]. Обоснование сказанного выше можно проиллюстрировать на ряде примеров из новейшей истории. Наиболее наглядный пример связан с развитием вну-

триправославных противоречий на Украине, в ходе анализа которых становятся очевидными такие процессы как инструментализация религии и её использование в геополитических целях.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор, выделение неразрешённых ранее частей общей проблемы. Теоретические концепции, раскрывающие взаимосвязь религии и политики, изложены в трудах зарубежных авторов Э. Вильсона [4], Ю. Хабермаса [5], С. Хантингтона [1], Дж. Хейнса [6] и др. В числе российских исследований на эту тему можно упомянуть работы И.В. Кудряшовой [7], Л. Н. Митрохина [8], М. М. Мчедловой [9, 10], А. Щипкова [11] А. И. Яковлева [12] и др. В числе исследователей, которые указывают на инструментальный характер современных религиозно-политических процессов, особо следует отметить работы В. Х. Аустина [13].

Анализ политических и исторических аспектов развития внутриправославного конфликта на Украине представлен в публикациях А. Гущина [14], Д. Паренькова [15], В. И. Петрушко [16, 17], Н. Рыбачука [18], Т. А. Сенюшкиной [19, 20] и др. На основании обзора литературы по данной теме можно констатировать, что конфликт вокруг православной церкви на Украине окончательно вышел за пределы внутрицерковной повестки. Политологи пытаются разобраться в тонкостях канонического права, истории межправославных отношений. При этом ситуация, как правило, рассматривается ими в довольно ограниченном политическом контексте — оцениваются последствия либо для российско-украинских отношений, либо для взаимодействия России с Западом [15].

Предметом данного исследования являются внутриправославные противоречия на Украине в период их обострения, которое произошло в связи с предоставлением Константинопольским патриархатом Томоса о создании поместной православной украинской автокефальной церкви в январе 2019 г.

Целью данной статьи является выявление признаков инструментализации внутриправославных противоречий на Украине, в результате которой происходит геополитизация конфликта. При этом наблюдается и обратная взаимосвязь: геополитические факторы становятся причинами инструментализации церковно-религиозных противоречий. Для достижения поставленной цели в ходе исследования заявленной темы мы будем проследить взаимосвязь внутренних и внешних религиозно-политических факторов, которые влияют на развитие внутриправославных противоречий на Украине.

В качестве *методов исследования* использованы положения инструментализма, а также геополитический подход, который предполагает анализ религиозно-политических процессов во взаимосвязи системных факторов, таких как интересы государств, баланс сил, ресурсы, географическое положение страны, цивилизационные модели развития и др. Наряду с этим, автор опирается на положения теории социального конфликта, которая признаёт в качестве первопричин социальных конфликтов борьбу политических акторов за различные виды ресурсов.

Результаты исследования. Как известно, на Украине сегодня существует три православных церкви. Самая многочисленная - Украинская православная церковь Московского патриархата (УПЦ МП), которая сама избирает митрополита Киевского, имеет финансовую и административную автономию, но признает своим главой патриарха Московского и всея Руси. Вторая — Украинская православная церковь Киевского патриархата (УПЦ КП) и третья — Украинская автокефальная православная церковь. УПЦ МП контролирует на украинской территории более чем 12000 приходов, УПЦ КП — почти 5000, а УАПЦ — чуть более чем 1200 [19, с. 30].

Движение к созданию поместной православной церкви на Украине началось после распада СССР и обретения Украиной статуса независимого государства в 1991 году. Однако катализатором этого процесса и точкой, ведущей к эскалации внутриправославного конфликта, можно считать весну 2018 г., когда этот проект получил политическую поддержку на высшем уровне государственной власти. В апреле 2018 г. президент Украины Пётр Порошенко обратился к Константинопольскому патриархату с просьбой о предоставлении соответствующего решения (томоса) для создания Единой поместной автокефальной (самостоятельной) православной церкви. 19 апреля 2018 г. украинский парламент поддержал обращение Порошенко к Константинопольскому патриархату, «за» было подано 228 голосов. Предложение Порошенко также поддержали две церковные структуры - УПЦ КП и УАПЦ, которые уже много лет ведут переговоры об объединении [20, с. 150].

В Украинской православной церкви Московского патриархата к инициативе Порошенко и депутатов Рады отнеслись отрицательно, определив их как превышение власти и вмешательство в церковные дела, так как Церковь в соответствии со статьей 35 Конституции Украины отделена от государства. Тем не менее, Синод Вселенского патриархата начал процедуру, необходимую для предоставления автокефалии украинской церкви и назначил своими ексзархами в Киеве архиепископа Даниила Памфилийского из США и епископа Илариона Эдмонтонского из Канады, которые находились в Киеве до 5 октября. Дальнейшие события развивались стремительно.

9 октября 2018 г. Синод Вселенского патриархата приступил к рассмотрению вопроса об автокефалии украинской церкви, а 11 октября 2018 г. было принято решение прекратить действие томоса 300-летней давности о передаче Киевской митрополии Московскому патриархату. В решении синода говорится о восстановлении ставропигии Константинопольского патриархата в Киеве.

В Русской Православной Церкви (РПЦ) решение Константинополя начать предоставление автокефалии неканонической Церкви на Украине назвали расколом. Патриарх РПЦ Кирилл заявил, что Константинопольский Патриархат не в первый раз поддерживает расколы в Русской Церкви: «То, что сейчас происходит... является зеркальным отображением того, что предпринимал Константинопольский патриарх в двадцатых годах, когда наша Церковь во главе со Святейшим патриархом Тихоном находилась в тяжелейших условиях» [21]. 15 октября 2018 г. Синод Русской православной церкви объявил о разрыве общения с Константинопольским патриархатом по всей канонической территории РПЦ, включая Украину и Белоруссию.

5 декабря 2018 г. президент Украины Пётр Порошенко заявил о созыве объединительного собора 15 декабря 2018 г. в г. Киеве. УПЦ МП запретила своему духовенству и мирянам участвовать в объединительном соборе. Тем не менее, два митрополита, которые ранее поддерживали идею создания поместной церкви на Украине, приняли участие в соборе (митрополит Переяслав-Хмельницкий и Вишневский Александр (Драбинко) и митрополит Винницкий и Барский Симеон (Шостацкий)).

15 декабря в Софийском соборе Киева состоялся объединительный Собор, на котором украинские политики и представители УПЦ КП и УАПЦ объявили о создании новой Православной Церкви на Украине. В соборе принимали участие президент Украины П. Порошенко и экс-президент В. Ющенко. Председательствовал на соборе представитель Вселенского патриарха митрополит Галльский Эммануил. Согласно решению собора, новое религиозное объединение на Украине называется «Православная церковь Украины» (ПЦУ). Предстоятелем церкви избран 39-летний Епифаний (Думенко), митро-

полит Переяславский и Белоцерковский УПЦ КП.

5 января 2019 г. Вселенский патриарх Варфоломей в патриаршем храме святого Георгия в Стамбуле подписал томос об автокефалии Православной церкви Украины (ПЦУ). 6 января томос был вручен патриархом Варфоломеем предстоятелю ПЦУ митрополиту Епифанию. В церемонии вручения томоса приняли участие президент Украины Петр Порошенко. А уже 3 февраля 2019 г. в киевском Софийском соборе состоялась интронизация главы вновь созданной ПЦУ Епифания. В церемонии принимали участие первые лица государства, в том числе президент Украины Петр Порошенко с супругой, члены правительства, а также кандидат в президенты Юлия Тимошенко. На церемонии присутствовали представители других религиозных организаций на Украине, в том числе глава Украинской греко-католической церкви Святослав Шевчук, а также представитель Константинопольской православной церкви митрополит Галльский Эммануил.

Своё отношение к созданию новой поместной автокефальной церкви на Украине высказали представители других православных церквей мира. В частности, Патриарх Сербский Ириней направил развернутое послание Патриарху Варфоломею, в котором он призвал Предстоятеля Константинопольского патриархата не потворствовать попыткам киевского режима манипулировать верой [22]. Также патриарх Сербский Ириней указал на то, что Афонские монахи сербского монастыря Хиландар поддерживают Украинскую Православную Церковь (УПЦ МП). Позиция сербского монастыря Хиландар на Афоне по украинскому вопросу совпадает с видением Сербской Церкви, несмотря на то, что он относится к юрисдикции Константинополя [23].

Глава Польской Православной Церкви митрополит Савва обратился с посланием к Патриарху Варфоломею с призывом созвать Синаксис Предстоятелей Православных Церквей для широкого обсуждения ситуации на Украине. По оценке экспертов, предоставление автокефалии Украинской Православной Церкви и ожидаемый в связи с этим всплеск общественно-религиозной конфронтации могут затронуть приграничные районы соседних с Украиной стран с компактно проживающим украинским населением, в том числе и в Польше. Проблема заключается в том, что в заселенных этническими украинцами (преимущественно греко-католиками) районах на юго-востоке Польши отмечается рост националистических настроений. В униатских церквях размещается красно-черная символика ООН, участились случаи агрессивных действий униатов в отношении православных верующих. К числу наиболее «взрывоопасных» относятся населенные пункты Любачув, Корчова, Перемышль, Хрубшув, Хелм. В связи с этим в Польской Православной Церкви опасаются, что униаты будут использовать межправославный раскол на её канонической территории в своих интересах. Поддержка Ватиканом украинских греко-католиков может усилить разногласия.

В Болгарской Православной Церкви заявили, что в Константинополе признают всю нелегитимность предоставления автокефалии ПЦУ, а Вселенский Патриарх учитывает всю степень опасности издания «украинского» Томоса для всего православного мира, так как предоставление автокефалии ПЦУ повлечет за собой требования со стороны других церковных структур, желающих обрести самостоятельность. К ним относятся, в частности, Американская архиепископия Константинопольского патриархата, а также так называемая Македонская Православная Церковь – Охридская архиепископия. В этой связи Премьер-министр Македонии З. Заев заявил, что положительное решение по украинскому вопросу подает сигнал и македонскому духовенству последовать примеру Киева. Кроме того, архиепископ американский обозначил готовность отделиться от Константинопольской Церкви в

случае формирования независимой Единой Поместной Православной Церкви в Украине.

В Болгарской Православной Церкви считают, что вопрос о независимой украинской Церкви активно продвигается со стороны США. Тем не менее, последние решения Болгарской Церкви говорят о том, что идти на конфликт с Константинополем (а значит и США) она не готова. На последнем заседании Синода БПП было принято решение не поддерживать Русскую Православную Церковь, которая инициировала созыв Всеправославного Собора по вопросу украинской автокефалии. Против высказались восемь членов Синода, в том числе Патриарх Неофит.

По оценкам представителей Элладской Православной Церкви, Константинопольский Патриарх Варфоломей принял к рассмотрению политически мотивированный запрос Киева об автокефалии по под давлением высшего политического руководства США. Греческие эксперты указывают в связи с этим, что Варфоломей в последние годы де-факто оказался на содержании США. Кроме того, Константинопольский Патриарх сосредоточен на сохранении собственных позиций в непростом турецком окружении. Особых же симпатий к другим православным Церквям, в том числе Русской, он не питает. При этом, заявляя о якобы прерогативе Фанара единолично решать вопросы автокефалии, он забыл о ключевом для Православия святоотеческом принципе – соборности. Пирейский иерарх Серафим в ходе встреч с Патриархом Варфоломеем не раз указывал ему на последствия вмешательства Константинополя в церковную ситуацию на Украине.

С критикой действий Константинопольского Патриарха Варфоломея выступил Митрополит Калавритский и Эгиалийский Амвросий, который считает, что в результате действий главы Константинополя православный мир оказался на пороге нового глобального раскола. Тем не менее, на проходившем 2-5 октября Синоде Элладской Церкви вопрос об украинской автокефалии даже не внесли в регламент, хотя, как говорят сами иерархи, в кулуарах он обсуждался.

Американский архиепископ Константинопольского патриархата Димитрий обвинил Патриарха Варфоломея в создании угрозы для целостности православного мира. В связи с этим церковные эксперты указывают на возможность дестабилизирующего влияния архиепископа Димитрия на положение Константинопольского патриархата с учётом того, что Американская архиепископия является основным финансовым спонсором Фанара.

Большинство церковных экспертов считают, что предоставление Константинопольским патриархатом автокефалии украинской православной церкви – это шаг к разрушению единства мирового Православия, и таких разногласий в семье Поместных Церквей не было уже давно: «Совершенно очевидно, что такое развитие событий выгодно определенным политикам, но представляет большую проблему как для Поместных Церквей, так и для простых верующих. Превращение схизматической структуры в Автокефальную Церковь представляет из себя опасный прецедент» [22].

Противоречивое отношение к созданию новой поместной православной церкви характерно не только для мирового православия, но и для самих граждан Украины. Данные социологических опросов говорят о том, что только треть (35%) украинцев поддерживает создание в Украине поместной церкви. При этом 19% респондентов не поддерживают этот политический проект, треть респондентов (33,5%) ответили, что их это не интересует, а 12% затруднились с ответом. Об этом свидетельствуют результаты общенационального опроса Центра Разумкова, проведённого совместно с Фондом «Демократические инициативы» имени Илька Кучерива, который проводился с 16 по 22 августа 2018 г [24].

Согласно данным опроса, среди тех, кто считает себя православным, 41% поддерживают создание Поместной

автокефальной Православной Церкви, не поддерживают - 21%. При этом 40% греко-католиков высказались «за» и 19% «против» создания Поместной автокефальной Церкви, а 42% респондентов не интересовал этот вопрос или они затруднились с ответом.

Подавляющее большинство тех, кто не относит себя ни к одному из вероисповеданий (84,5%) и тех, которые считают себя «просто христианами» (74%), а также более половины тех, кто ответил, что они «просто православные» (без отнесения себя к одной конкретной Православной Церкви) (56%) или отвечали, что их это не интересует, или затруднились с ответом.

Кроме конфессиональных особенностей, которые влияют на отношение украинцев к созданию новой поместной церкви, отмечается корреляция с региональной принадлежностью. Доля тех, кто поддерживает создание Поместной автокефальной Православной Церкви, превосходит долю тех, кто это не поддерживает, в Западном (соответственно 60,5% и 12%) и Центральном (соответственно 41% и 15%) регионах. В Восточном регионе, наоборот, больше тех, кто не поддерживает создание поместной церкви (соответственно 14% и 32%), тогда как в Южном регионе их доли статистически значимо не отличаются (соответственно 16% и 18%). В Восточном и Южном регионах большинство граждан или не интересуются этой проблемой, либо не определились (такие составляют 54% на Востоке и 66% на Юге) [24].

По мнению украинских экспертов, руководство Украины подготавливает почву для рейдерского захвата храмов УПЦ и их передачи ПЦУ. Аналитики полагают, что такой шаг со стороны украинских властей усугубит раскол в обществе и может привести к новым столкновениям [25]. Большинство экспертов оценивают создание новой православной церкви на Украине как политический проект накануне президентских выборов. Обращается внимание на то, что среди главных сторонников ПЦУ очень мало политиков, которые относили бы себя к православным.

На политический характер внутривославногo конфликта на Украине указывает украинский политолог Николай Рыбачук, который отмечает, что «национально-патриотические силы Украины требуют как можно быстрее нормализовать конфессионально-церковные отношения и использовать результаты этого процесса с политической целью...» [18, с. 138]. Представители УПЦ также указывают на то, что «Вопрос автокефалии для украинской церкви – это политический проект, часть предвыборной кампании» [26].

По мнению Д.Паренькова, проблема автокефалии украинской церкви никогда не приобрела бы нынешние масштабы, если бы это был вопрос исключительно независимости украинского православия: «На нынешние действия Константинопольский патриархат пошел, исходя из своих собственных интересов, реализация которых стала возможна лишь в условиях современной международной обстановки. Константинопольский патриархат воспользовался локальным совпадением интересов с украинской властью и геополитической обстановкой, чтобы перейти в активную фазу конфликта. Фанар провозгласил самую значимую для РПЦ за пределами России территорию своим каноническим владением. Более того, сняв анафему с лидеров украинских раскольнических церквей, он на практике подтвердил видение самого себя в качестве финальной судебной инстанции православного мира. В любом случае, главная его задача — изъять эту территорию из сферы влияния Москвы и обозначить там свое присутствие, закрепив новый баланс сил» [15].

По мере развития внутривославногo противоречий на Украине активно распространяется католицизм, а также отмечается увеличение количества последователей нетрадиционных религиозных конфессий, таких как мормоны, кришнаиты и др., что, по мнению украинских экспертов, «обуславливает изменения в духовном этно-

фонде Украины и подрывает национальный менталитет народа» [18, с. 143]. Кроме того, в результате межцерковных конфликтов в глазах верующих падает авторитет церкви в целом, появляется нигилистическое отношение к законам [18, с. 144].

Тема внутривославногo конфликта на Украине получила широкий резонанс за пределами Украины. Как сообщает австрийская газета Der Standard, создание «объединенной церкви» на Украине может обернуться серьезными религиозными и политическими последствиями. Австрийские эксперты указывают на то, что президент Украины Петр Порошенко называет создание Православной церкви Украины (ПЦУ) «политическим событием». Если оставить в стороне посприятие киевской властью принципа свободы вероисповедания и навязываемую украинцам в буквальном смысле насильно ПЦУ, можно обнаружить, что по факту «новая церковь» Украины вовсе не объединяет верующих страны, а усиливает и ранее существовавший раскол [27].

Религиозная ситуация на Украине обсуждается на высшем политическом уровне в США. В частности, в заявлении пресс-секретаря Государственного департамента США Хизер Нойерт отмечается, что «Соединенные Штаты уважают способность украинских православных религиозных лидеров и последователей иметь автокефалию в связи с их убеждениями». По словам пресс-секретаря, США уважают Вселенского Патриарха как голос религиозной толерантности и межконфессионального диалога «Соединенные Штаты продолжают неизменную поддержку Украины... поскольку она прокладывает свой собственный путь и принимает свои решения, в частности относительно объединений...», – отмечается в заявлении [28].

В контексте сказанного выше следует обратить внимание на недавний зарубежный визит вновь избранного Главы ПЦУ Епифания, в ходе которого он провел консультации с иерархами Украинской православной церкви США и Канады, а также экзархом Фанара в Украине, по вопросам определения пути развития новой украинской церкви. Встреча Епифания с иерархами Украинской Православной Церкви США и Украинской Православной Церкви Канады, в которой принял участие экзарх Константинопольского Патриархата в Украине, состоялась 5 февраля 2019 г. Во встрече участвовали: глава УПЦ Канады, архиепископ Виннипега и Средней епархии митрополит Юрий, глава УПЦ в США митрополит Иерапольский Антоний, архиепископ Памфилийский УПЦ в США Даниил, председатель президиума консистории УПЦ Канады прот. Тарас Удод и экзарх Константинопольского патриархата в Украине архимандрит Михаил (Анищенко) [29].

Таким образом, предоставление Томоса вновь созданной украинской поместной автокефальной православной церкви следует рассматривать как один из элементов комплексной системы выдвигания Украины из сферы влияния России и последовательного перемещения в геополитическое пространство, контролируемое США. В качестве подтверждения этого тезиса можно указать на недавние изменения в конституции Украины, которые определяют курс украинского государства на вступление в ЕС и НАТО. По мнению А.Гущина, «Понимая свою ценность для Запада... Украина будет все настойчивее требовать скорейшей интеграции в структуры НАТО и Европейского союза. И, хотя полноценного членства ни в Евросоюзе, ни в НАТО, Украина, скорее всего, в обозримом будущем не получит, сотрудничество с этими организациями приобретет весьма насыщенный и многоплановый характер» [30].

Что же касается преломления исследуемого вопроса по отношению к перспективам российско-украинских отношений, согласимся с мнением А.Кортунова о том, что на их состояние воздействуют самые разнообразные факторы — внутривославногo политические, социальные, экономические, военно-стратегические и др. Некоторые из них

являются ситуативными (например, приближающиеся украинские президентские выборы), некоторые — долгосрочными (процесс формирования украинской гражданской нации). Не исключено, что в российско-украинских отношениях сохранится статус-кво на длительную историческую перспективу. Это означает, что российско-украинские отношения останутся враждебными, при этом ни одна из сторон не пойдет на эскалацию конфликта или на полный разрыв торгово-экономических связей или дипломатических отношений [31].

Так или иначе, российское и украинское общества будут все дальше расходиться в культурно-цивилизационном плане, что, однако, не будет автоматически означать параллельное сближения Украины с Европой. На Западе будет нарастать усталость от российско-украинского конфликта, даже в контексте противостояния с Россией акценты будут перемещаться в другие сферы («вмешательство» в политические процессы, попытки «вбить клин» между Евросоюзом и США) [31].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Развитие внутриправославных противоречий на Украине является одним из примеров, иллюстрирующих инструментализацию религии в условиях обострения геополитического противоборства, которое происходит на фоне углубления конфликта между секулярно-политической и церковно-религиозной культурами.

В комплексе причин обострения внутриправославных противоречий на Украине следует рассматривать разнообразные факторы: внешнеполитические, внутриполитические, социальные, экономические, этноконфессиональные, информационные и др. При этом «пружиной» или движущей силой обострения противоречий является внешнее вмешательство в религиозные и церковные конфликты, которые синхронизируются с избирательным процессом в связи с предстоящими президентскими выборами на Украине.

Анализ развития данного конфликта подтверждает его встроенность в систему геополитической конкуренции, которая является причиной турбулентности современной системы международных отношений.

Предоставление Томоса вновь созданной украинской поместной автокефальной православной церкви следует рассматривать как один из элементов комплексной системы выдавливания Украины из сферы влияния России.

В качестве перспективных направлений для дальнейшего исследования заявленной темы можно указать на системный анализ противоречий в религиозно-политической сфере Украины и их последствий для российско-украинских отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Хантингтон С.П. Столкновение цивилизаций / Самуэль Хантингтон; пер. с англ. Т.Велимеева. М.: АСТ; АСТ МОСКВА, 2007. 571 с.
2. Малащенко А. Религиозная экспансия и внешняя политика. URL: https://carnegeendowment.org/files/20berlinwall_malashenko.pdf
3. Albright M. Faith and Diplomacy // The Rev. of Faith & Intern. Affairs. 2006. Vol. 4. Fall. O 2. P. 9-11.
4. Wilson E. After Secularism: Rethinking Religion in Global Politics. New York: Palgrave Macmillan, 2012. 222 p.
5. Хабермас Ю. Религия, право и политика. Политическая справедливость в мультикультурном Мир-Обществе // Полис. Политические исследования. 2010. № 2. С. 7–21.
6. Haynes J. An Introduction to International Relations and Religion. Second Edition. L.- N. Y.: Routledge, 2013. 456 p.
7. Кудряшова И.В. Как изучать взаимодействие религии и политики? // Политическая наука. 2013. № 2. С. 9–24.
8. Митрохин Л.Н. Религия и политика в российской исторической традиции // Религия и политика в посткоммунистической России. М.: Ин-т философии РАН, 1994. С. 20–21.
9. Мchedlova M.M. Возвращение религии, или Новый мир: в поисках объяснения // Политическая наука. 2013. № 2. С. 25–47.
10. Мchedlova M.M. Место религии в социально-политическом процессе: цивилизационные основания и современные тенденции: дис. ... д-ра полит. наук. М., 2011. 359 с.
11. Щитков А. Политизация религии — характерная черта 1990-х. URL: http://www.religare.ru/2_26392.html.
12. Яковлев А.И. Религиозный фактор в мировой политике в эпоху

глобализации: от секуляризации к фундаментализму // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 25. Международные отношения и мировая политика. 2013. № 4. С. 4-38.

13. Austin W.H. Instrumentalism in Religion // Austin W.H. The Relevance of Natural Science to Theology. L.: Palgrave Macmillan, 1976. P. 31-54.

14. Гуцин А. Вопрос об автокефальной церкви на Украине: история и политика. URL: <http://russiancouncil.ru/analytcs-and-comments/interview/vopros-ob-avtokefalnoy-tserkvi-na-ukraine-istoriya-i-politika/>

15. Пареньков Д. Политика канонов и границы. URL: <http://russiancouncil.ru/analytcs-and-comments/politika-kanoнов-i-granits/>

16. Петрушко В.И. Автокефалистские расколы на Украине в постсоветский период 1989-1997. М.: Православ. Св.-Тихоновский богословский ин-т, 1998. 254 с.

17. Петрушко В.И. О попытках создания Киевского патриархата украинскими униатами и раскольниками-автокефалистами в XX веке. М.: Православ. Св.-Тихоновский гуманитарный ун-т, 2008. 408 с.

18. Рибачук М. Україна і Росія: спектр міжконфесійних відносин // Україна і Росія в новому геополітичному просторі: Матеріали «Круглого стола». К.: Асоціація «Україно», 1995. С. 138-144.

19. Межэтнические отношения и религиозная ситуация в Крыму. Экспертный доклад за первое полугодие 2012 года / Ред. Сенюшкина Т.А., Степанов В.В., Старченко Р.А. Москва-Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2018. 63 с.

20. Сенюшкина Т.А. Анализ религиозной ситуации и уровня конфликтности в Крыму // Феномен этнического конфликта: междисциплинарный подход и обществ. практики. Опыт предупреждения и урегулирования конфликтов / Ред. Тишков В. А., Степанов В. В. М.: ИЭА РАН, 2018. С. 150-154.

21. Заседание Синода РПЦ по Украине: онлайн – прекращается поминовение Константинопольского патриарха URL: <https://www.pravmir.ru/zasedanie-sinoda-rpts-po-ukraine-onlayn/>

22. Бартош Г. Отношение к «украинскому Томосу» Поместных Церквей. URL: <https://spzh.news/ru/zashhita-very/56388-otomsheniye-k-ukrainskomu-tomосу-pomestnyh-cerkvej-polozheniye-na-oktyabry>

23. Патриарх Ириней: «Сербский» Афон поддерживает каноническую УПЦ. URL: <https://spzh.news/ru/news/59919-patriarkh-irinej-serbskij-afon-podderzhivaet-kanonicheskuju-upc>

24. 35% граждан Украины поддерживают создание единой поместной православной церкви, - Центр Разумкова. URL: https://risu.org.ua/RU/INDEX/ALL_NEWS/COMMUNITY/SOCIAL_QUESTIONING/72529/

25. Бовдунов А., Писаренко А. «Пытаются присвоить статус гостя»: к чему могут привести намерения Киева переименовать УПЦ. URL: <https://russian.rt.com/ussr/article/585680-upc-mp-pereimenovanie-ukraina-konflikt>

26. Митрополит Антоний: Путанья автокефалии це частина передвйборчої кампанії. URL: <https://politeka.net/ua/news/society/742140-mitropolit-antonij-vopros-avtokefalii-jeto-chast-predvybornoj-kampanii/>

27. Рыжков В. Появление «новой церкви» на Украине рискует обернуться серьезными последствиями — Der Standart. URL: <https://riafan.ru/1133272-poyavlenie-novoi-cerkvi-na-ukraine-riskuet-obernutsya-sereznyimi-posledstviyami-der-standart>

28. Дали добро: у США висловилися про автокефалію для України. URL: <https://politeka.net/ua/news/politics/741438-daly-dobro-v-ssha-vyskazaly-ob-avtokefalyu-dlia-ukrayny/>

29. Епифаний обсудил с УПЦ в США и Канаде развитие ПЦУ в «правильном русле». URL: <https://spzh.news/ru/news/59929-epifanij-ob-sudil-s-upc-v-ssha-i-kanade-razvitiye-pcu-v-pravilnom-ruсле>

30. Гуцин А. Украина — есть ли выход из цугцванга власти? // <http://mirperemen.net/2018/08/ukraina-est-li-vyход-iz-cugcvanga-vlasti/>

31. Кортунов А. Россия и Украина: 4 сценария на будущее. URL: <http://russiancouncil.ru/analytcs-and-comments/analytcs/rossiya-i-ukraina-chetyre-sisenariya-na-budushchee/>

Статья поступила в редакцию 12.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 321.022:351.766
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0007

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ЭЛИТА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

© 2019

Сенюшкина Татьяна Александровна, доктор политических наук, профессор кафедры политических наук и международных отношений

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского

(295002, Россия, Симферополь, проспект Академика Вернадского, 4, e-mail: tsenyushkina@yandex.ru)

Аннотация. При всей очевидности стратегического выбора российского государства в пользу инновационного развития практика внедрения научных открытий и новейших технологий обнажила ряд критических проблем, имеющих социально-политический характер, таких как институциональная среда, политическая культура общества, уровень развития человеческого капитала, качество административной элиты. Исследование феномена инновационного развития нуждается в политологической рефлексии, так как ключевую роль в инновационных процессах играет широкий спектр политических факторов. Административная элита является одним из таких факторов: в зависимости от её мотивации и способности к заинтересованному участию в реализации инновационных стратегий она может выступать двигателем инновационного развития, или, наоборот, стать причиной отставания общества от темпов роста современной науки и технологий. При этом важную роль играет качество административной элиты, ценностные стандарты, поощряемые в среде государственных служащих, уровень профессионализма, способность к стратегическому мышлению, а также гибкость и открытость к инновациям самой системы государственного управления. В статье проанализированы вопросы, связанные с мотивацией государственных служащих к инновационной деятельности в сфере управления развитием науки и технологий, а также к участию в реализации государственных инновационных стратегий. Рассмотрена проблема достижения баланса в соотношении производительной и правящей элит в управлении обществом, а также феномен коррумпированности административной элиты и научной бюрократии. Показано, что коррупция в сфере государственного управления препятствует эффективной инновационной деятельности и формирует специфические риски в административной системе.

Ключевые слова: административная элита, инновационное развитие, государственное управление развитием науки и технологий, государственная стратегия инновационного развития, коррумпированность административной элиты.

ADMINISTRATIVE ELITE AS AN FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

© 2019

Senyushkina Tatiana Alexandrovna, Doctor of Political Sciences, Professor of the Department of Political Sciences and International Relations

V. I. Vernadsky Crimean Federal University

(295002, Russia, Simferopol, Vernadsky av. ,4, e-mail: tsenyushkina@yandex.ru)

Abstract. With all the evidence of the strategic choice of the Russian state in favor of innovative development, the practice of introducing scientific discoveries and new technologies revealed a number of critical problems of a socio-political nature, such as the institutional environment, the political culture of society, the level of human capital development, the quality of the administrative elite. The study of the phenomenon of innovative development needs political reflection, as a key role in innovation processes is played by a wide range of political factors. The administrative elite is one of these factors: depending on its motivation and ability to participate in the implementation of innovative strategies, it can act as an engine of innovative development, or, on the contrary, cause society to lag behind the pace of growth of modern science and technology. At the same time, the quality of the administrative elite, the value standards promoted among civil servants, the level of professionalism, the ability to think strategically, as well as the flexibility and openness to innovation of the public administration system itself plays an important role. The article analyzes the issues related to the motivation of civil servants to innovation in the field of management of science and technology, as well as to participate in the implementation of public innovation strategies. The problem of achieving a balance in the ratio of productive and ruling elites in the management of society, as well as the phenomenon of corruption of the administrative elite and scientific bureaucracy. It is shown that corruption in public administration prevents effective innovation and creates specific risks in the administrative system.

Keywords: administrative elite, innovative development, public administration in science and technology development, state strategy of innovative development, corruption of administrative elite.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях стремительного развития научного знания и новейших технологий основным источником развития общества становятся инновационные процессы, которые обеспечивают рост экономики, улучшают социальное самочувствие населения и общественно-политическую ситуацию в целом. Это подтверждается словами Президента РФ Владимира Путина, которые содержатся в Послании Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г.: «В мире сегодня накапливается громадный технологический потенциал, который позволяет совершить настоящие рывок в повышении качества жизни людей, в модернизации экономики, инфраструктуры и государственного управления» [1]. В современном мире инновационное развитие становится едва ли не единственным выходом из состояния кризиса, технологической отсталости, бедности, дефицита ресурсов, экологического неблагополучия, а также существенным конкурентным преимуществом в борьбе за геополитическое лидерство [2, с.13].

Наряду с признанием важности инновационного развития, особое значение приобретает сегодня определение целей, приоритетов и инструментов государственной инновационной политики, а также поиск ответов на вызовы и угрозы, возникающие в этой сфере.

Инновационное развитие является одним из стратегических приоритетов государственного управления в России и осуществляется в соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая разработана на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. [3]. Стратегия определяет долгосрочные ориентиры развития субъектов инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок.

При всей очевидности стратегического выбора рос-

сийского государства в пользу инновационного развития практика внедрения научных открытий и новейших технологий обнажила ряд критических проблем, среди которых можно назвать мотивацию инновационного поведения различных субъектов экономики и углубления их взаимодействия с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру. При этом следует согласиться с В.М.Сергеевым, который подчёркивает, что «инновация отнюдь не сводится к изобретению и внедрению неких технических ухищрений. С одной стороны, в огромном числе случаев инновационной деятельности в области техники инновация невозможна без фундаментального сдвига в концептуальном осмыслении окружающего мира. С другой стороны, сам факт адаптации или «принятия» инновации носит глубоко социальный характер, неразрывно связан с общей способностью социума к изменению, причем на реализацию этой способности влияют и институциональная среда, и политическая культура общества, и уровень развития человеческого капитала, и степень доступа к уже имеющимся знаниям» [4, с.114].

Таким образом, исследование феномена инновационного развития неизбежно погружается в пространство политологической рефлексии, так как ключевую роль в инновационных процессах играет широкий спектр политических факторов. Административная элита является одним из таких факторов: в зависимости от её мотивации и способности к заинтересованному участию в реализации инновационных стратегий она может выступать двигателем инновационного развития, или, наоборот, стать причиной отставания общества от темпов роста современной науки и технологий. При этом важную роль играет качество административной элиты, ценностные стандарты, поощряемые в среде государственных служащих, уровень профессионализма, способность к стратегическому мышлению, а также гибкость и открытость к инновациям самой системы государственного управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Административная элита - одно из основных звеньев функционирования социальной системы. Наряду с научной, военной, религиозной, культурной и другими элитами она обеспечивает баланс различных интересов и элементов в обществе. Феномен элиты как субъекта власти исследуется в политической мысли начиная с древнейших времён: в произведениях Конфуция, Платона, Аристотеля уже присутствуют рассуждения на эту тему. Значительный вклад в исследование феномена правящей элиты внесли европейские мыслители нового времени Н.Макиавелли, Т.Гоббс, П.Гольбах, Ш.Монтескье. В трудах Г.-В.-Ф.Гегеля, М.Вебера, Т.Карлейля, Ф.Ницше, А.Шопенгауэра, Х.Ортеги-и-Гассета содержатся фундаментальные подходы к осмыслению правящей элиты как социально-политического феномена. В систематизированном виде теория элит впервые была представлена в работах Г.Моски, В.Парето и Р.Михельса. По мере того, как элитология постепенно становилась самостоятельным направлением политической науки, основными тематическими направлениями нового научного знания стали такие проблемы как процессы элитообразования в различных странах, психологические особенности процессов элитообразования, проблемы политического лидерства и т.д.

В зарубежной политической науке в конце XIX— начале XX в. элитология развивалась преимущественно в рамках институционального подхода, со второй половины 20-х до первой половины 40-х годов элитизм развивался в контексте бихевиоризма и системного подхода; со второй половины 40-х и до конца 60-х годов на него оказывали влияние теории демократии, элитного плюрализма и полиархии; в 70-90-е годы на смену элитизму пришёл неоэлитизм, отражающий элитарную структуру политической системы США и многих западных стран, стремящихся расширить ее на политическое

пространство других стран. Дальнейшее развитие различных подходов к определению понятия элиты предоставляет исследователям возможность апробации новых методологических подходов при изучении различных социальных групп, в частности элиты [5, с. 300].

Российская элитология представлена разнообразными концептуальными и теоретическими исследованиями таких авторов как Т.Алексеева, М.Афанасьев, Г.Ашин, О.Гаман-Голутвина, М.Горшков, И.Дискин, Б.Капустин, С.Кара-Мурза, В.Комаровский, О.Крыштановская, Н.Лапина, В.Лепехин, В.Михеев, А.Панарин, И.Пантин, Г.Осипов, А.Соловьев, В.Шевченко, Е.Шестопал, А.Шутов и др. В работах российских авторов достаточно подробно изучены вопросы рекрутирования элит, специфика трансформации советской номенклатуры в современную элиту, проблемы подготовки высшего эшелона управленческой элиты, особенности политической культуры и политического лидерства в современной России, феномен лоббизма с точки зрения анализа субэлитной структуры, специфика процессов элитообразования в российских регионах, вопросы институционализации элит и особенности клиентарных отношений в структуре новой элиты и др.

Прикладные аспекты изучения процессов формирования политической элиты России представлены результатами социологических исследований, осуществленных специалистами Института социально-политических исследований РАН, Российского независимого института социальных и национальных проблем, Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). В институте социологии РАН функционирует сектор по изучению элит. Однако несмотря на обилие публикаций, насыщенных интересным теоретическим и эмпирическим материалом и освещающих различные аспекты процессов развития элит в современной России, они представляют в основном политический портрет современной элиты, нежели концептуальную модель функционирования административной элиты. Кроме того, на основании обзора литературы можно сделать вывод о том, что большинство российских авторов объединяют административную и политическую элиту, подразумевая под этим термином социально-управленческий слой политических деятелей и высших чиновников. [6, 7, 8]. На наш взгляд, при этом неоправданно расширяется исследовательский предмет, который выводит проблему функционирования административной элиты в сферу принятия политических решений, а это является исключительной функцией политической власти. Кроме того, такой подход фактически признаёт нарушение принципа разделения властей. Наряду с этим, заслуживает внимания мнение А. Дуки, А.Быстровой, А.Даугавет, Д.Тев, которые указывают в своих работах на переплетение на персональном уровне административной, политической и экономической элиты [9, 10, 11], что подтверждается эмпирическими исследованиями.

По мнению А.В. Шеняковой, под административной элитой понимается не весь аппарат управления, а лишь та его часть, которая связана с принятием управленческих решений (например, члены кабинета министров, руководители департаментов и ведомств, чиновники наиболее высоких рангов) [12]. А.А.Косоруков считает, что понимание того, как политики и администраторы сами определяют выполняемые ими роли, позволяет разрешить проблему степени, с которой администраторы соответствуют классическому неполитическому стилю поведения, которая часто является предметом дискуссий в практической деятельности и в научной среде [5, с. 305]. В этой связи Г. Борщевский подчёркивает, что «формально не обладая политической властью, аппарат на деле реализует государственную политику, и эффективность государства, таким образом, определяется чиновничеством» [13, с. 150].

Формирование целей статьи. Исходя из сказанного выше, целью данной статьи является исследование

роли административной элиты в инновационном развитии, которая может проявляться в двух качествах: способствовать инновационному развитию, или, наоборот, угнетать его. Главная задача исследования заявленной темы заключается в том, чтобы обосновать положение о том, что на выбор траектории в указанном диапазоне влияет профессионализм административной элиты, гибкость и открытость системы отбора и продвижения кадров государственного управления, а также господствующая система ценностей в среде государственных служащих.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Во все времена своего существования человечество формулировало идеалы общественного устройства, включая и отражение в общественном сознании того класса, который управляет обществом. Сформулируем и мы своё понимание идеала. На наш взгляд, идеальная административная элита - это такая элита, стремления которой совпадают с интересами государства и конкретного человека, а власть используется не в собственных интересах, или интересах отдельной социальной группы, а в интересах всего общества. Такая элита создает возможности для социальной мобильности и притока новых сил, которые могут и хотят управлять обществом в интересах всего народа. Однако, как подчёркивает С.Глазьев, сегодня противоречия между интересами народа и властвующей элиты являются потенциально антагонистическими [14, с. 726]. Одной из причин такого антагонизма можно считать системные проблемы, связанные с искусственно созданными препятствиями для достижения открытости административной элиты. Не случайно в послании Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. Президент РФ В.В. Путин подчеркнул важность *открытых механизмов отбора, обучения и продвижения кадров государственной службы на всех уровнях* [1].

На наш взгляд, для решения этой проблемы необходим разумный баланс соотношения производительной и правящей элит в управлении обществом. Производительная элита создает возможности для развития общества - она реально формирует интеллектуальный, культурный и производственный потенциал страны. Особый сегмент производительной элиты составляет научная элита, которая производит научное знание.

Правящая элита осуществляет власть. В зависимости от сочетания производительной и правящей элит достигается разное качество управления государством и обществом. Компетентное управление требует опоры правящей элиты на производительную элиту, и их взаимодействия. Если же руководящая элита замыкается на обслуживании собственных интересов, а производительная элита остается невостребованной, то власть используется не в интересах общества, а во вред ему. В этом случае инновационные процессы в экономической сфере начинают «пробуксовывать», так как не подписываются соответствующей заинтересованностью бюрократии. При образовании разрыва между продуктом научной элиты - научным знанием и его внедрением происходит нарушение цепочки, которая связывает научное открытие с внедрением соответствующей технологии, которая не доходит до этапа производства в силу отсутствия соответствующей мотивации у административного персонала.

Каково же качество современной административной элиты в России? Будучи очень неоднородной по мировоззренческим, региональным, национальным признакам, административная элита проявляет себя в диапазоне, проявляющемся в разной степени осознания общественных целей и потребностей народа. Крайнюю нижнюю черту этого диапазона можно распознать по примитивной корпоративности, клановости, личной преданности. В этом случае административная элита нередко становится тормозом к достижению нового качества инновационного развития. Более того, не имея

мотивации к инновациям, такая элита «цементирует» устаревшие стандарты управления обществом, и сама же себя успокаивает на фоне равнодушия народа.

Не менее важная проблема инновационного развития связана с коррумпированностью бюрократического аппарата государства. Коррупция в сфере государственного управления препятствует эффективной инновационной деятельности, а также формирует специфические риски в административной системе.

Любая управленческая деятельность в той или иной степени связана с рисками, что обусловлено как многофакторной динамикой объекта управления и его внешнего окружения, так и ролью человеческого фактора в процессе управляющего воздействия. Как отмечают Е.А.Сенюшкин и М.А.Сенюшкина, любое управляющее воздействие осуществляется в условиях определённости, неопределённости и риска. Каждая из приведённых ситуаций характеризуется конкретным сочетанием факторов в процедурах принятия управленческих решений [15, с. 85]. Коррумпированность административной элиты можно рассматривать как один из решающих факторов, влияющих на формирование политических рисков.

Феномен коррупции известен в разных странах, начиная с древнейших времён. Первым борцом с коррупцией принято считать шумерского царя Урукagina (Уруинимгина), который пресекал злоупотребления судей и чиновников, вымывавших незаконные вознаграждения. Об этом стало известно из расшифрованных клинописей древнего Вавилона, относящихся к середине III тыс. до н.э. [16, с. 24]. Россия не является исключением, и, как свидетельствуют исторические источники, на разных этапах становления российского общества государственная власть пыталась ограничить это явление, применяя различные по своей жестокости методы воздействия на коррупционеров. К примеру, после того, как сибирский губернатор князь Гагарин был изобличен в коррупции, по приказу Петра I-го он был повешен. Архангельский вице-губернатор Курбатов был приговорен судом к большому денежному штрафу. Вице-губернатор Корсаков был публично наказан кнутом, а двум сенаторам князьям Волконскому и Опухтину жгли языки раскаленным железом. Не избежал наказания и обер-фискал Нестеров, который изобличил в коррупции князя Гагарина. На городской площади его четвертовали принародно за крупную взятку [17, с. 132-133].

Современная административная система России также подвергается рискам, связанным с коррупцией. 21 февраля 2018 года Международная организация по борьбе с коррупцией Transparency International опубликовала ежегодный рейтинг прозрачности стран, который подвёл итоги 2017 года для 180 государств. В опубликованном докладе государства ранжированы согласно индексу восприятия коррупции. При ранжировании использовалась шкала от 0 до 100, где значение 0 означает высочайшую степень коррумпированности, 100 — отсутствие коррупции в стране. Россия заняла в рейтинге 135-е место с индексом 29. На первых позициях преобладают страны Западной Европы со средним показателем 66 пунктов. США расположены на 16-м месте с индексом 75. Китаю досталось 77-е место с показателем 41 [18].

Согласно данным социологических исследований, в России наблюдается положительная динамика в борьбе с коррупцией. На улучшения в этой сфере указали 55% респондентов, принявших участие в опросе ВЦИОМа «Коррупция в России: мониторинг», который проводился 20 и 21 мая 2018 года. Выборочная совокупность составила 2 тыс. человек. Почти половина опрошенных назвали аресты чиновников одним из свидетельств реальной борьбы со взяточничеством. Если 10 лет назад только 39% опрошенных заявляли, что видят результаты борьбы с коррупцией, то сейчас их стало уже 55%. Наряду с этим, с 43% до 25% уменьшилось число рес-

пондентов, которые заявили об отсутствии положительных изменений. Ухудшение ситуации констатировали 13% граждан — в 2008 году такой позиции придерживались 10% опрошенных. По мнению 23% респондентов, самой коррумпированной сферой в РФ является медицина. Также опрошенные указали на ЖКХ и полицию (по 16%), судебную систему (14%) и органы местной власти (14%) [19].

Анализ коррупции как фактора, препятствующего эффективному инновационному развитию, предполагает широкий исследовательский диапазон: от коррупции как конкретного противоправного действия до понимания свойств коррупции как социально-политического феномена. Коррупция имеет разные преломления — она охватывает экономику, политику, культуру, этику, социальную сферу. На протяжении последних 15 лет страны, пораженные масштабной коррупцией и в основной своей массе относящиеся к развивающимся регионам мира, инициировали антикоррупционные реформы, поддержанные международным сообществом [20, с. 45]. Однако отдавая должное тому, что все эти меры привлекли внимание к коррупции как проблеме экономического развития и уровня человеческого благосостояния, антикоррупционные реформы не принесли желаемых результатов [20, с. 47]. Главная причина того, что антикоррупционные реформы не дали эффекта, заключается в отсутствии политической воли, а также, в отсутствии политических акторов, которые могли бы полноценно контролировать действие антикоррупционных законов. Хотя в большинстве стран мира борьба с коррупцией стала стандартным пунктом предвыборных обещаний, коррупция остается неизменным атрибутом внутриполитического ландшафта многих стран мира [21].

За последние десятилетия коррупция проникла и в сферу науки. Потребность в лёгком и быстром обогащении сформировалась у наиболее чувствительных к материальной выгоде людей, которые влились в 90-е годы в число предстателей российского научного сообщества, далёких от системы ценностей, характерных для учёных. В профессиональной научной деятельности этическая сторона была принесена в жертву материальной выгоде. В результате постепенно сформировался класс псевдоучёных, которые приобрели научные степени и звания в результате коррумпированности бюрократической системы административного обеспечения научной деятельности.

Особый ряд проблем связан с большим количеством крупных государственных чиновников, получивших степени кандидатов и докторов наук, которые не подтверждаются их реальными научными достижениями. Данная проблема сегодня часто обсуждается в публичном пространстве российского научного сообщества. К примеру, широкий резонанс вызвало Постановление Правительства РФ от 11 мая 2017 года № 553, которое существенно расширяет список организаций, которые смогут теперь выдавать собственные научные степени. Если до сих пор таким правом обладали только СПбГУ и МГУ, то теперь количество университетов и институтов увеличится до нескольких десятков. Общая идея реформы состоит в том, чтобы снять с государства обязанность по контролю над качеством аттестации научных работников и переложить ее на научное сообщество.

Оценивая данное постановление как акт дерегулирования системы аттестации научных кадров, отметим, что при этом важный элемент управления научной жизнью из рук власти переходит в руки научного сообщества. Не исключено, что эта реформа откроет дорогу к ликвидации ВАК, в результате чего полностью изменится вся сложившаяся система аттестации научных кадров в соответствии со стандартами, которые используются сегодня в зарубежных странах. По мнению Г.Юдина, «запущенная реформа впервые за долгое время открывает перед российской наукой новые перспективы. Дух науки — это дух свободы, автономии и самоорганизации.

Полагаться на авторитет государства в вопросах признания научных заслуг противно научному духу. А значит, освобождение от государства — это шаг вперед, шаг в глобальную науку», считает Г.Юдин [22].

На наш взгляд, делая шаг «в глобальную науку», не следует забывать о молодости российского капитализма. Начиная с распада СССР прошло не многим более 20 лет. Если вспомнить, как развивался европейский капитализм, то наш период соответствует началу этапа «авантюристического капитализма» по европейским меркам. А если учесть, что у капитализма есть серьёзные моральные проблемы, то, можно предположить, что дерегулирование и децентрализация проблемы аттестации научных кадров приведёт к ухудшению ситуации, связанной с коррупцией в научной среде. Наряду с этим, следует признать, что чрезмерная бюрократизация в сфере организации научной деятельности также не способствует созданию благоприятных условий для научного творчества. В этом смысле нужно найти разумный баланс, не впадая в крайности научного анархизма или бюрократического деспотизма.

На наш взгляд, главный упор должен быть сделан на аксиологической составляющей, что предполагает формирование в научном сообществе установок и ценностей, не совместимых с коррупционными действиями. Другими словами, можно обратиться к конфуцианской парадигме государственного управления и добиваться социального эффекта в борьбе с коррупцией при помощи «незаметного, ненасильственного исправления нравов». Для этого необходимы комплексные меры, предпринимаемые в семье, школе, высших учебных заведениях, а также в научных коллективах, системе государственного управления и бизнес-сообществе.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Проведенное исследование заявленной проблемы показало, что административная элита является одним из основных факторов инновационного развития в экономике, политике, государственном регулировании развития научного знания и его технологического обеспечения.

Административная элита имеет непосредственное отношение к выработке и принятию управленческих решений, от которых, в свою очередь, зависит успех инновационных процессов в экономике.

Эффективное инновационное развитие российского общества нуждается в разработке соответствующих механизмов взаимодействия административной элиты, представителей науки, бизнеса и гражданского общества. Для этого необходимо выполнение следующих условий: повышение качества административной элиты; становление институтов социального партнерства органов государственной власти, научного сообщества, бизнеса и гражданского общества для объединения имеющихся материальных, финансовых, интеллектуальных, человеческих и культурно-символических ресурсов с целью обеспечения условий для инновационного развития; совершенствование механизмов социального контроля за административными институтами.

В качестве перспектив для дальнейших исследований заявленной темы следует рассматривать разработку конкретных механизмов повышения открытости системы отбора, обучения и продвижения кадров государственной службы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Послание Президента РФ Владимира Путина Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г.* // <http://kremlin.ru/events/president/news/56957>
2. Селезнев П.С. Элиты как инициаторы инноваций в современном мире // *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета* 2015. № 4(20). С.13-19.
3. *Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года* <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840.html>
4. Сергеев В.М. Инновации как политическая проблема // *Полития* 2008. № 1 (48) С.114-125.
5. Косоруков А.А. *Политико-административная элита современного государства* //

6. Государственное управление. Электронный вестник. 2014. Выпуск № 47. Декабрь. С.299-317// <https://cyberleninka.ru/article/n/politiko-administrativnaya-elita-sovremennogo-gosudarstva>
7. Вилков А.А., Воронцов А.С., Понеделков А.В. Политико-административные элиты: генезис, проблемы развития на современном этапе. Известия Саратовского государственного университета, 2017. № 2. С.198–203.
8. Воронцов С.А., Понеделков А.В. Россия 2017: роль и место федеральных и региональных элит. Власть. 2017. №1. С.18–24.
9. Карабуценко П.Л. Проблема эффективности власти современной российской политико-административной элиты // Каспийский регион: политика, экономика, культура, 2014. №1. С.170–183.
10. Дука А.В. Трансформация постсоветских политико-административных элит // Актуальные проблемы Европы. 2017. № 2. С. 14–54.
11. Дука А.В. Власть и общество в потоке перемен. Вместо предисловия // Власть и элиты / Гл. ред. А.В.Дука. Т.5. СПб: Интерсоцис, 2018. С. 7-24.
12. Быстрова А. С., Даугавет А. Б., Дука А. В., Тев Д. Б. Региональные властные группы: основные социально-структурные характеристики и роль в развитии современного российского общества // Власть и элиты / Гл. ред. А.В.Дука. Т.4. СПб: Интерсоцис, 2017. С. 176-198.
13. Шентякова А.В. Политическая и административная элита: качественный состав и каналы рекрутирования // Российские властные институты и элиты в трансформации: Материалы восьмого Всероссийского семинара «Социологические проблемы институтов власти в условиях российской трансформации» / отв. ред. А.В. Дука. СПб.: Интерсоцис, 2011. С. 145–167.
14. Борцевский Г. А. Социологический портрет политико-административной элиты современной России // Социология власти, 2017. № 29 (4). С. 148–171.
15. Глазьев С.Н. Рынок в будущем. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. М.: Книжный мир, 2018. 768 с.
16. Сениюшкин Е.А., Сениюшкина М.А. Экономическое обоснование управленческих решений предприятия: Учебно-методическое пособие. Симферополь: «Таврия», 2006. 144 с.
17. Качкина Т.Б., Качкин А.В. Коррупция и основные элементы стратегии противодействия ей: Учебное пособие. – Ульяновск: ОАО «Областная типография «Печатный двор». 2010. 80 с.
18. Моисеев В.В. История России. Учебник. Орел: изд-во ОРАГС, 2008. 520 с.
19. Опубликован ежегодный рейтинг уровня коррумпированности стран // <https://regnum.ru/news/2383395.html>
20. Коррупция в России: мониторинг. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 3678. 01 Июня 2018 // <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9139>.
21. Нистоцкая М.С. Системная коррупция как проблема коллективного действия: обзор литературы и постановка программы исследований // Человек. Сообщество. Управление. 2014. № 4. С.45-56.
22. Persson, A., Rothstein, B. & Teorell, J. Why anti-corruption reforms fail: systemic corruption as a collective action problem. Governance, 2012. №26 (3), P. 449-471.
23. Юдин Г. Наука справится сама // <http://trv-science.ru/2017/05/23/nauka-spravitsya-sama/>

Статья поступила в редакцию 05.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 32

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0008

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ МОЛОДЕЖИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

© 2019

Титов Виктор Валериевич, доцент департамента политологии,
кандидат политических наук

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: titov-msu@mail.ru)*

Самохвалов Николай Александрович, старший преподаватель
кафедры правового обеспечения управления
РАНХиГС, Балаковский филиал

(413865, Россия, Балаково, ул. Чапаева, 107, e-mail: nikolai-samohvalov@yandex.ru)

Аннотация. Второе десятилетие XXI века характеризуется весьма значительными внешнеполитическими событиями, которые предопределили модернизационные процессы во внутриполитическом курсе, проводимом органами государственного управления Российской Федерации как на федеральном, так и на региональном уровнях. Сказанное напрямую относится к государственной молодежной политике ввиду важности ее основного актора – молодежи, которая представляет собой один из основных инновационных ресурсов эффективного развития российского государства на долгосрочную перспективу. Именно поэтому государство и общество в целом в последнее время уделяет особо пристальное внимание процессу формирования «позитивных» ценностных социально-политических и духовно-нравственных ориентаций молодого поколения граждан России. В частности, все чаще стали слышны призывы к ценностям патриотизма, национального самосознания, единения. Указанные ценности должны стать фундаментом мировоззренческой картины современной молодежи. Однако, действительно ли указанные ценности, представляющие особый интерес для государства и общества, воспринимаются самой молодежью в качестве таковых, или молодежь имеет собственную сложившуюся систему ценностей на современном этапе? Для ответа на данный вопрос в рамках представленной статьи нами предпринята попытка анализа системы ценностей молодого поколения россиян на современном этапе.

Ключевые слова: государство, общество, молодежь, инновационный ресурс, государственная молодежная политика, ценности, установки, ориентации, приоритеты развития, социализация, система.

ANALYSIS OF SOCIAL AND POLITICAL VALUES OF THE YOUTH AT THE PRESENT STAGE OF RUSSIAN SOCIETY DEVELOPMENT

© 2019

Titov Viktor Valerievich, associate Professor, Department of political science,
candidate of political Sciences

*Financial University under the Government of the Russian Federation
(125993, Russia, Moscow, Leningradsky prospect, 49, e-mail: titov-msu@mail.ru)*

Samokhvalov Nikolay Aleksandrovich, senior lecturer the Department
of legal support of management
RANEPА, Balakovo branch

(413865, Russia, Balakovo, street of Chapaeva, 107, e-mail: nikolai-samohvalov@yandex.ru)

Abstract. The second decade of the twenty-first century is characterized by very significant foreign policy events that predetermined the modernization processes in the domestic policy conducted by public authorities in the Russian Federation at both the Federal and regional levels. This is directly related to the state youth policy due to the importance of its main actor – young people, which is one of the main innovative resources for the effective development of the Russian state in the long term. That is why the state and society as a whole has recently been paying special attention to the process of forming “positive” value socio-political, spiritual and moral orientations of the younger generation of Russian citizens. In particular, calls for the values of patriotism, national identity and unity were increasingly heard. These values should become the Foundation of the worldview of today’s youth. However, are these values of particular interest to the state and society perceived by young people as such, or do young people have their own established system of values at the present stage? To answer this question, we have made an attempt to analyze the system of values of the younger generation of Russians at the present stage.

Keywords: state, society, youth, innovation resource, state youth policy, values, attitudes, orientation, development priorities, socialization, system.

Введение

Изначально следует отметить, что отдельные аспекты исследования системы ценностей, базовых воззрений и ориентиров представителей молодого поколения граждан Российской Федерации находятся под пристальным вниманием отечественного социогуманитарного знания, в частности, политологии [1], социологии [2] и психологии [3].

Следует согласиться с мнением Т.И. Бикметовой, А.В. Никитина, Е.П. Савруцкой и С.В. Устинкина о том, что в начале второго тысячелетия в России на современном этапе была пройдена точка невозврата к коммунистическому режиму; реставрация советского строя, которая была вполне реальной в 1990-х, стала невозможной. В частности, к этому времени уже сложились основополагающие составные элементы экономической системы рыночного типа. Кроме того, сформировалось поколение, которое было воспитанно со всеми вытекающими отсюда последствиями в современной России. В начале XXI века российская молодежь начала интен-

сивно в рамках повседневного межличностного взаимодействия электронные телекоммуникационные средства нового для себя типа, следуя общеприняты мировым трендам. В частности, активное распространение получают социальные сети и мессенджеры, без которых сегодня молодое поколение сегодня вряд ли представляется возможным себе приставить. Указанные тенденции в значительной степени предопределили специфику и ориентацию формирования и закрепления системы ценностей современной молодежи в Российской Федерации [4, с. 9].

О.В. Кучмаева отмечает, что актуальные направления модернизации общественных отношений на современном этапе определяются следующими тенденциями: интегрирование одной культуры в другую, формирование структурированной в соответствии с запросами времени системы ценностей, отсутствие единообразной модели поведенческой линии представителей молодого поколения граждан Российской Федерации. С большой долей вероятности следует констатировать, что детальные

исследования ценностной системы молодежи России представляют значительный интерес как для государства, так и для общества. Подобный интерес выражается, прежде всего, в двух аспектах. Во-первых, молодежь рассматривается органами государственного управления в качестве фундаментального инновационного ресурса развития государства на долгосрочную перспективу в силу заложенного в ней скрытого потенциала, который она может развить в научной, экономической, культурной, политической и иных сферах. Во-вторых, молодежь представляет собой наиболее активную социальную группу населения, которая всегда готова к принятию новаций, способна оперативно адаптироваться к новым условиям и вызовам времени, стремится к постоянному саморазвитию и самосовершенствованию с целью достижения положительного итогового результата в рамках процесса собственной социализации [5, с. 10].

Указанные выше обстоятельства свидетельствуют о необходимости детального исследования сущности и динамики ценностей современной молодежи в Российской Федерации. Именно поэтому нами было уделено пристальное внимание исследованию ценностных ориентаций российской молодежи, которое провел Государственный университет управления в 76 населенных пунктах. Респондентами выступили 1600 школьников, студентов, работающей молодежи в возрасте от 16 до 24 лет. С помощью анкетированного опроса специалисты исследовали, что подразумевает российская молодежь под собственными ценностями [6].

Основная часть

Представляется необходимым указать на то, что российская молодежь в настоящий период времени, главным образом, проектирует свои ценности в соответствии с тремя основными смысловыми блоками. Первый блок может быть условно обозначен как «я», или, как нам представляется, его также можно именовать «эго». Данный блок включает в себя такие детерминанты, как самооценка, жизненные ориентиры, опасения, самореализация и перспективы. Вторую группу ценностей российской молодежи можно условно именовать как «моё окружение». В частности, в данную группу в соответствии с представлениями молодых россиян входят такие характеристики, как семейные ценности, традиционные ценности, друзья. И, наконец, третий базовый блок ценностей российской молодежи включает в себя следующие основные составляющие: государство, патриотизм, миграция, политика, «я как гражданин», формы политического участия. Указанный блок ценностей, по нашему мнению, следует именовать как «моя страна».

Далее рассмотрим подробнее, какое место в представлении молодых граждан Российской Федерации занимает каждый из трех указанных блоков социальных и политических ценностей.

Весьма интересно отметить, что современная молодежь главным образом ассоциирует самооценку с собственным материальным положением, а также положением своих родных, близких и друзей. При этом на второй план уходят такие компоненты самооценки, как наличие морально-нравственных идеалов, присущих членам современного социума, а также умение и способность адаптироваться представителями молодого поколения к каким-либо новым ситуациям и событиям, возникающим и происходящим в их жизни. Безусловно, представленная нами трактовка является далеко не окончательной в категориальном понимании термина «самооценка», поскольку он является многогранным понятием и может быть раскрыт с различных точек зрения. Однако, вернемся к результатам проведенного исследования и отметим, что молодые граждане Российской Федерации, анализируя собственное материальное положение, констатируют следующее:

- 32,8% - денег вполне хватает на питание и одежду, однако купить сейчас телевизор, холодильник было бы сложно;

- 18,4% - денег хватает на крупную бытовую технику, но мы не могли бы сейчас купить новую машину;

- 16,3% - на питание денег хватает, но покупка одежды вызывает затруднение;

- 13,6% - наших заработков хватает на всё, кроме таких дорогих приобретений, как дача, квартира;

- 10,4% - затрудняюсь ответить;

- 4,5% - мы можем позволить себе всё, в том числе приобретение дачи, квартиры;

- 3,9% - мы еле сводим концы с концами, денег не хватает даже на питание [6].

Резюмируя полученные данные, следует констатировать, что 20% российской молодежи называют как собственное материальное положение, так и материальное положение своих родных – весьма затруднительным. При этом всего лишь 18% от общего числа опрошенных молодых респондентов заявили о том, что они в значительной степени обеспечены, либо являются богатыми.

Принято считать, что молодежь практически всегда выступает одной из основных движущих сил социально-политических изменений, а также отличается особой амбициозностью и стремлением к достижению высот в разнообразных сферах социально-политической жизни. Однако современная молодежь России в какой-то степени опровергает изложенное выше мнение: 27,4% опрошенных стремятся занимать высокое положение в обществе и 15,5% респондентов хотят иметь власть, то есть возможность руководить другими.

Отвечая на вопрос, какие вы испытываете опасения, или тревоги, молодые люди ответили следующее:

- не реализовать себя в жизни (49,6%);

- беспокойство за свою жизнь и жизнь своих близких (41,2%);

- остаться без материальных средств к существованию (38,7%);

- остаться без друзей (38,5%) и проблемы с трудоустройством (36,8%) [6]. Также среди молодежи весьма популярными ответами были: «не встретить любимого человека», «не суметь создать семью», «отсутствие взаимопонимания с близкими людьми» и «нестабильная политическая обстановка в стране, мире».

Современная российская молодежь в подавляющем своем большинстве однозначно считает, что может проявить и реализовать себя в образовательных учреждениях (77%), в свою очередь, что не смогли бы влиться в образовательную среду, реализовать себя (15%). Таким образом, очевидно, что современная молодежь вполне уверена в себе, в своих силах и возможностях, а также интеллектуальном и творческом потенциале, и не сомневается, что ей удастся реализовать данный потенциал.

Полученные данные опроса относительно восприятия молодежью собственных жизненных перспектив свидетельствуют о том, что 50,1% респондентов с уверенностью и оптимизмом смотрят в завтрашний день, при этом 32,28% опрошенных сомневаются в том, что их жизнь сложится удачно и 5,6% молодежи, ответили, что со страхом и пессимизмом ждут завтрашнего дня [6].

Резюмируя ответы молодежи по первому блоку «я» («эго»), считаем необходимым отметить следующие аспекты:

- российская молодежь обладает существенным инновационным потенциалом и в целом не сомневается, что ей удастся реализовать этот потенциал;

- основополагающим ориентиром для современной российской молодежи служит необходимость постоянного совершенствования процесса личностного развития.

Второй блок - «моё окружение» во многом базируется на семейных ценностях. В частности, респонденты указали на то, что именно семья и любовь (65,9%) выступают в качестве фундаментальных ценностей для современной российской молодежи категории – «личное счастье».

Говоря об отношении молодежи к традиционным

ценностям, представляется необходимым указать на следующие наиболее популярные ответы: «категорически против добрых половых связей и действий гомосексуального характера». Приведенные данные наглядно демонстрируют ошибочность существующего стереотипа среди старшего поколения, который заключается в том, что современная молодежь в своем подавляющем большинстве не имеет должных воззрений и устоев относительно нравственности.

Молодые граждане Российской Федерации однозначно выступают за здоровый образ жизни с одновременной неприязнью или как минимум к полной нейтральности «к плохой компании» сверстников, которые культивируют вредные привычки и противоправные действия в качестве основного средства самовыражения и обращения внимания.

Отношение представителей молодого поколения россиян к вредным привычкам следующим образом:

- алкоголь (38% - пробовали; 28,8% - категорически против алкоголя; 15,1% - выпивают часто);
- курение (46,9% - категорически против курения; 22,3% - курят часто; 14,8% - курят редко);
- наркотики (87,4% - категорически против употребления; 5,2% - не пробовал, но других не осуждаю) [6].

Наряду с этим молодые россияне крайне негативно относятся к жестокому обращению с животными (90,1%), а также против публичного проявления неприязни к представителям другой национальности (76,1%).

Весьма значительное место в жизни представителей молодого поколения занимают друзья, что подтверждают полученные данные в результате проведенного опроса. Так, в частности:

- 77,7% респондентов указали на то, что собственное свободное время проводят исключительно с друзьями;
- 48,6% делают это по средствам социальных сетей, мессенджеров и других современных средств телекоммуникаций, то есть в режиме «онлайн»;
- 44% респондентов регулярно общаются в режиме «оффлайн» [6].

Именно друзья для молодежи выступают в качестве основного решения всех основных проблем, а также базового источника позитивных эмоций и счастья. В контексте сказанного, не удивительно, что 38,5% опрошенных молодежи боятся остаться без друзей. Кроме того, подтверждается тренд «на виртуализацию» повседневной жизни молодого поколения, которое проводит большее количество времени в режиме «онлайн», используя его в различных целях, но главным образом для общения со сверстниками.

Заключительный блок «моя страна» синтезирует в себе воззрения молодежи базовых социально-политических ценностях, которые господствуют в российском государстве и обществе на современном этапе. В контексте сказанного молодежь отмечает, что Российской Федерации в настоящий период времени, главным образом, присущи:

- справедливость (69,2%);
- патриотизм (56,8%);
- уважение к традициям (55,5%);
- равенство (48,6%);
- державность (33,5%) [6];

На протяжении последнего десятилетия политика российского государства включает в себя комплекс разнообразных мер, направленных на создание благоприятных условий для молодых специалистов, которые только завершили свое обучение в высших учебных заведениях. Цель подобных мер заключается в том, чтобы молодые специалисты оставались в России и стали основным фундаментом для дальнейшего развития российского государства в долгосрочной перспективе [7, с. 22].

Поэтому весьма интересно мнение современной молодежи об их готовности строить свою карьеру и развиваться в процессе своей трудовой деятельности на своей

Родине. И так, где же современная молодежь ставит запяточку в предложении «Уехать нельзя оставаться»? В соответствии с данными проведенного исследования:

- 36,1% опрошенных хотят жить и работать в России в том городе, где учатся в данный момент;
- 35,5% респондентов хотят жить и работать в России в другом городе (другом регионе);
- уехать и жить за границей, развиваться и строить семью там хотят 20% молодых людей.

Таким образом, каждый пятый хотел бы уехать и жить за границей по окончании обучения. Из них: более 70% в качестве причины указали наличие больших возможностей в другой стране реализовать себя. 30% чувствуют себя не нужными в Российской Федерации. В случае непредвиденных неблагоприятных общественных потрясений 21,5% примет решение о выезде из России в другую страну. Таким образом, следует констатировать, что в молодежной среде достаточно заметно проявляются миграционные установки.

Одним из важных аспектов указанного исследования стало отношение российской молодежи к политике. Было выявлено, что:

- 48,9% интересуются политикой от случая к случаю;
- 30,7% - политикой вообще не интересуются;
- 16,5% внимательно следят за информацией о политических событиях в России и в мире.

Из приведенных результатов опроса следует, что современная молодежь в России весьма опосредованно интересуется политикой и в своем большинстве представители молодого поколения не хотели бы лично участвовать в политических процессах, однако нельзя говорить и об абсолютной апатичности молодежи. Таким образом, среди молодых граждан Российской Федерации распространена установка «не я для страны, а страна для меня».

В рамках анализируемого блока ценностей молодежи «моя страна» и его составных элементов «я-гражданин» и «митинги» отметим следующее. Современная молодежь России в своем большинстве выступает категорически против взяток и иных коррупционных действий (72,4%), а также против уклонения от уплаты налогов (78%). Уклонение от службы в армии порицается современной молодежью, что подтверждается 67,6% опрошенных, которые категорически против уклонения от прохождения военной службы в армии. В случае непредвиденных неблагоприятных общественных потрясений 36,9% опрошенных молодых людей будут изыскивать способы выживания в России, в свою очередь, 36,2% респондентов поступят так, как поступят их родители, а 21,5% примут решение о выезде из России в другую страну. И, наконец, 21,3% опрошенных готовы принять непосредственное участие в акциях протеста.

Вывод

Резюмируя изложенный материал, приходим к выводу, что для современной молодежи в ядро базовых ценностей входят: семья, общение, образование, достаточно высокий социальный статус, патриотизм. Значительно возросла роль семьи как основной личностной и социальной ценности, несколько выше стала значимость ценности «свобода». Следует согласиться с мнением Г.Б. Кошарной и Л.В. Рожковой, которые отмечают, что: «В целом для молодежи наибольшее значение имеют общечеловеческие и современные ценности. Ценности инициативности, независимости, индивидуальности, престижной и интересной работы» [8, с. 294]. Следует отметить, что на современном этапе развития российского общества именно эффективные механизмы реализации молодежной политики должны стать основным инструментом для формирования позитивных ценностей среди молодежи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Елишев С.О. Молодёжная политика в процессе формирования ценностных ориентаций современной российской молодежи // *Пространство и Время*. 2012. № 2. С. 123-130.
2. Казарина-Волищева Е.К., Комиссарова И.Г., Турченко В.Н. *Парадоксы трансформации ценностных ориентаций российской мо-*

лодёжи // Социологические исследования. 2012. № 6. С. 121-126.

3. Романова Е.Г. Корреляция общественных стереотипов и духовных потребностей в процессе формирования ценностных ориентаций современной молодёжи // European Social Science Journal. 2014. № 7-2 (46). С. 306-315.

4. Кучмаева О.В. Дифференциация и тенденции ценностных ориентаций российской молодёжи // Культурное наследие России. 2013. № 2. С. 32-38.

5. Савруцкая Е.П., Устинкин С.В., Бикметова Т.И., Никитин А.В. Ценностные ориентации молодежи в ее отношении к системе политических институтов современной России // Власть. 2017. № 5. С. 7-17.

6. Семья и любовь: в ТАСС презентовали исследование о ценностях и настроениях современной российской молодёжи [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://gum.ru/wp-content/uploads/>

7. Самохвалов Н.А. Вызовы государственной молодежной политики Российской Федерации и возможные пути их преодоления // Актуальные проблемы современности: наука и общество. 2016. № 1 (10). С. 20-24.

8. Кошарная Г.Б., Рожкова Л.В. Трансформация базовых ценностей современной студенческой молодежи // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2012. №3(41). С. 290-296.

Статья поступила в редакцию 14.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 32

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0009

ТРАКТОВКА ФЕНОМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2019

Хусаинова Софья Салаватовна, бакалавр

Санкт-Петербургский Государственный Университет

(199034, Россия, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7, e-mail: selenis95@mail.ru)

Аннотация. Данная статья представляет краткий анализ такого явления как экономическая безопасность. Тезисно выдвигаются общие положения, в соответствии с которыми рассматривается феномен экономической безопасности. Автор приводит примеры расшифровки термина «экономическая безопасность» согласно современным теориям международных отношений. Современные темпы развития жизни общества предполагают трансформацию основных понятий, за счет которых происходит выстраивание внутренней политики государства. Российское общество победившего реализма испытывает трудности в верной трактовке многих привычных явлений, так как традиционное восприятие очень часто не может отразить истинное значение таких явлений, как экономическая безопасность. Современная наука не отвечает на конкретный вопрос, что же такое феномен «экономической безопасности». Основной целью любого государства в экономическом секторе является рост, а также эффективное перераспределение ресурсов. Современность диктует также и жесткие правила экономической игры, в рамках которой защита означает контроль над своей валютой, а также способность приспосабливаться к сложившимся условиям и не терять рост экономики. Наиболее употребляемыми словами в статьях об экономической безопасности являются такие слова, как: безопасность поставок наиболее важных ресурсов, защищенность коммерческой и технической информации, открытость внешних рынков, национальный контроль над «стратегическими отраслями», конкурентоспособность на мировом рынке и «экономический суверенитет» (относительно принятия решений). Безусловно, перечисленные элементы нацелены на защиту экономики от внешних угроз.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, национальная экономическая безопасность, теория реализма, бихевиоризм, скандинавская модель экономической безопасности, безопасность поставок, суверенитет принятия решений, безопасность передвижения капиталов.

INTERPRETATION OF THE PHENOMENON OF ECONOMIC SECURITY

© 2019

Khusainova Sofiya Salavatovna, bachelor

St. Petersburg State University

(199034, Russia, St. Petersburg, Universitetskaya nab., 7, e-mail: selenis95@mail.ru)

Abstract. This article presents a brief analysis of the phenomenon of economic security. The author reveals the general provisions in accordance with the phenomenon of economic security is considered. The author cites examples of the interpretation of the term “economic security” according to modern theories of international relations. Modern rates of development of life of society assume transformation of the basic concepts at the expense of which there is a building of internal policy of the state. Russian society of victorious realism is experiencing difficulties in the correct interpretation of many familiar phenomena, as the traditional perception very often can not reflect the true value of such phenomena as economic security. Modern science does not answer the specific question of what is the phenomenon of “economic security”. The main goal of any state in the economic sector is growth, as well as effective redistribution of resources. Modernity also dictates strict rules of the economic game, in which protection means control over your currency, as well as the ability to adapt to the prevailing conditions and not to lose economic growth. The most commonly used words in the articles on economic security are: security of supply of the most important resources, security of commercial and technical information, openness of foreign markets, national control over “strategic industries”, competitiveness in the world market and “economic sovereignty” (regarding decision-making process). Of course, these elements are aimed at protecting the economy from external threats.

Keywords: Economic security, national economic security, the theory of realism, behaviorism, the Scandinavian model of economic security, security of supply, sovereignty of decision-making, security of movement of capital.

Актуальность данного феномена обуславливается современной трансформацией термина безопасность. Для российского общества, которое зачастую воспринимается как общество победившего реализма, понятие безопасности редко трактуется в рамках экономической деятельности. Для более четкого и точного осознания изучаемой сферы, следует изучить вопрос, что такое вообще явление экономической безопасности.

Взаимодействие нескольких концепций, предложенных экономическими теориями и интерпретации массового сознания порождают фиксирование термина национальной экономической безопасности в официальных документах, а также обеспечивает наличие организаций, отвечающих за ее претворение в международную реальность.

Рамки существования национальной экономической безопасности определяются экономическими теориями. Теоретические концепции национальной экономической безопасности - это все базовые экономические концепции, посвященные выработке эффективной экономической политики национального государства, что является логичным объяснением существования состояния экономической безопасности.

Конец XIX начала XX веков – начало теоретического обоснования проблемы национальной экономиче-

ской безопасности, однако отдельные организационные структуры, системно защищающие пространство национальной экономической безопасности, стали существовать лишь с середины XX века. Наличие исследований на эту тему после теоретического обоснования резко сократились, однако новая волна появилась после падения режима биполярной системы международных отношений, так как экономическая сфера национальной силы каждого государства становится самостоятельной отраслью хозяйства. Интерес к данному феномену возобновился как на мировом пространстве, так и в Российской Федерации. Например, журнал «Международная безопасность» («International Security») начинает публикации с 1976 года, в то время как кульминация публикаций приходится на 1989-1992 годы.

Любопытным среди западных школ является трактовка самого термина «безопасность государства». Наиболее часто термин означает узкое понимание состояние защищенности от внешних явных и скрытых угроз, а также реакцию на эти угрозы [10, с. 62-97]. Специфика такой трактовки объясняется попыткой мирового сообщества найти способ объяснить будущее после падения биполярной системы [3, с. 11-14]. Авторы используют бихевиоральный метод анализа, так как трактуют безопасность как способ предотвращения угроз через прин-

ципы верификации и операционализма.

Другие же авторы замечают [16, с. 825-854], что даже не смотря на то, что само слово «безопасность» фигурирует повсеместно в течение сорока лет, отсутствует экспликация самого понятия концепции, отсутствует также практики ее применения. Согласно авторам, понятие экономической безопасности должно трактоваться отдельно, вне контекста общей безопасности государства, так как она выполняет совершенно иную задачу и отвечает другим целям, нежели национальная безопасность государства.

На примере европейской безопасности в контексте окончания холодной войны Макс Вэбер, Стюарт Крофт, Джолион Хаурт предпринимает попытку разложить концепцию «управления безопасностью» через призму европейской безопасности в рамках пост-биполярного мира. Концепция управления наиболее ярко демонстрирует отличительные черты, с помощью которых координируется процесс европейской безопасности. Авторы рассматривают каждый орган власти по отдельности и анализируют уровни связи между ними через взаимодействие государственных и частных лиц [14]. Дэвид Болдуин говорит о том, что важность безопасности открыта для понимания, что она не встроена в концепцию «жизненных ценностей», поскольку безопасность конкурирует с другими целями за ограниченные ресурсы. «спецификации необходимы для того, чтобы концепция национальной безопасности была полезна для здравого политического совета или научного использования» (... «specifications were needed in order to make the concept of national security useful for 'sound political counsel or scientific usage...») [6, с. 5-26]. Такая интерпретация является частью структурно-функционального подхода, отправной точкой которого является понятие функции одной маленькой системной единицы по отношению к единой матрице в целом.

Дэвид Диз определяет «экономическую безопасность» как энергетический сектор государства и разбирает три фундаментальных фактора, способных уменьшить силу экономического благосостояния региона: увеличение реальных цен на эксплуатацию источников ресурсов, последствия замедленного экономического роста соседей, а так же падение уровней экспортной торговли, что свидетельствует о том, что системная единица организации обязана быть функциональной, т.е. вносить свой вклад в деятельность по достижению организационных целей, а значит, способствовать адаптации системы в целом: сопутствующие элементы должны поддерживать общую экономическую безопасность [7]. Условия противостояния сверхдержав на тот момент продиктовали главный вопрос: определить элементы, которые смогли найти баланс между наиболее важными структурами (баланс между объемами расходов на оборону, экономической эффективностью, конкурентоспособностью национальной экономики).

Некоторые ученые говорят о том [12, с. 4-5], что экономическая безопасность является лишь частью военной безопасности и что национальная безопасность – это прежде всего военная безопасность. В таком варианте все еще общий уровень этой безопасности напрямую зависит от экономического потенциала страны и уровня доступных государству технологий. Такая взаимозависимость гласит, что «...выбор между производством в гражданском и военном секторе таков, что гражданское потребление и национальная безопасность возрастают в одинаковой мере...» [19, с. 39-49]. Иначе говоря, гонка вооружений - это положительное явление, так как она диктует жесткие условия, в которых экономика государства должна постоянно расти, подстраиваться под изменяющиеся условия.

Исследования, относящиеся уже к времени после противостояния в условиях биполярного мира уже не так сильно связывали экономическую безопасность с национальной. Винсент Кейбл отмечал [4, с. 3-28], что

термин «экономической безопасности» напротив, избегает связи с военным сектором. Такой подход был свойственен геополитическому восприятию мира, в котором безопасность трактовалась через призму «игры с нулевой суммой», успех которой подразумевал удачу одного игрока как потерю у противника или другого участника игры. Мир все еще существовал в условиях «холодной войны», главными антагонистами в которой были уже США, Европейский союз и Япония. В таком варианте развития событий на первый план геополитики выходит открытый протекционизм, который осуществляется путем субсидирования экспорта, специально заниженных процентных ставок путем выдачи односторонних лицензионных ограничений, что напрямую отражается на национальной безопасности государств.

Для США термин «экономическая безопасность» никак не соотносится с внешней политикой государства, обновляемая периодами стратегия национальной безопасности обговаривает лишь план дальнейших действий по укреплению позиций на мировом пространстве [11, с. 5-27]. Специфичным является то, что страны, которые систематически укрепляют своей экономикой, но не занимают лидирующие мировые позиции, трактуют «экономическую безопасность» как способ защиты от гегмонов посредством эффективной экономики. Примером такой страны является Япония, обсуждения экономической безопасности в этой стране начинается примерно с 1982 года [21, с. 16-18].

Япония того времени «защищалась» от внешней угроз посредством наиболее эффективных поставок, государство четко отслеживало их движение и контролировало весь экспорт [18, с. 84-118]. Такой подход совпадал с американским видением состояния экономической безопасности, - безопасность не выделяется, существует только лишь в качестве «ответа» на внешние угрозы. Не менее интересной является трактовка экономической безопасности КНР, которая является значимой страной азиатского мира, однако КНР позиционируют себя, как развивающуюся страну. Рынок в рамках социалистического режима КНР претерпевает множество рисков и вызовов, которые не могут не беспокоить и игнорировать факт существования экономической безопасности, которую нужно уметь осуществлять. Так в основе понятия экономической безопасности КНР лежит понятие «экономический суверенитет» [9, с. 7-12], а именно абстрагирование от всех сфер жизни в принятии экономических решений понятие. Однако в условиях рынка не может быть полного отказа от взаимодействия с другими акторами экономического пространства, что приводит к давлению на экономику КНР со стороны зарубежных интересов.

Относительно безопасности ЕС ситуация становится сложнее, нежели с другими акторами международных отношений. Наличие беспрепятственного передвижения составляющих производства в ЕС ведет к тому, что страны-члены не способны обеспечить свою экономическую национальную безопасность в одиночку [13, с. 12-15]. В данном аспекте зарубежные авторы применяют институциональный подход к изучению феномена экономической безопасности.

Критические исследования в области безопасности (Critical Security Studies) выявляют новый аспект исследований [22, с.21-23]. Данное направление трактует экономическую безопасность с точки зрения восприятия этого состояния в целом. Состояние безопасности с точки зрения критических теорий целиком зависит от усилий государства, так как миссия по обеспечению состояния защиты принадлежит исключительно ему, что и отличает критические теории от классического реалистического подхода. Главными мозговыми центрами критических исследований считаются Уэльская, Копенгагенская и Парижская школы [15, с. 91-108]. Каждая из этих школ отличается друг от друга, однако представляют собой релятивистское направление иссле-

дований. Такой вариант подразумевает метод дискурсивного анализа в работах зарубежных авторов [5, с. 23-42].

Скандинавский регион принято рассматривать как регион спокойствия, а также как регион - пример успешной сбалансированной политики экономической безопасности. Роберт Герман рассматривает безопасность Королевства Норвегия преимущественно с точки зрения обороноспособности страны, однако упоминает проблему выдачи лицензий для транснациональных компаний. Основным аспектом все же является ее обороноспособность, достаток ресурсов и соответствие экономической модели [20, с. 55-82]. Также автор говорит о «норвежском суверенитете» принятия решений в экономическом аспекте, что скорей всего обусловлено нарушением границ и отсутствием самостоятельности в разные промежуточные времена Королевства.

Иными словами можно говорить об институциональном подходе к изучению данного феномена. Балдур Трохаллсон утверждает, что экономический кризис 2008 года был особенно значителен в Эстонии и Исландии, так как вывел нелиберальные особенности политического аппарата и отсутствие корпоративных факторов управления. Это ставит под вопрос, входит ли регион в неолиберальное сообщество [2, с. 12-18]. Следовательно, автор ставит под сомнение место, которое занимают страны на международной арене через призму экономического благополучия.

Еще одним методом анализа феномена экономической безопасности балтийского региона является трактовка успехов экономики через уровни развития коррупции в стране. Дидзис Клавинс заявляет, что высокий уровень коррумпированности общества имеет прямую связь со слабой экономикой (в статье рассмотрен пример с Латвией) и, соответственно, является фактором слабой экономической защиты от внешних или внутренних вызовов [8, с. 17-18]. К слабости экономической защиты ряд ученых [17, с. 1-26] относят опасность интегрирования, чем объясняется абстрагирование некоторых стран от Европейского союза, несмотря на интегрированность в европейское экономическое пространство, ученые объясняют риск потери суверенитета в принятии решений в малых странах, боязнь политики «согласия» с государствами с более сильной экономической силой [1, с. 22-24], однако экономическая или же политическая интеграции основаны на добровольной передаче суверенитета наднациональным институтам, это свидетельствует о том, что обеспокоенность риском потери суверенитета может действительно существовать и нести нагрузку лишь в случае вступления или невступления в организацию.

Подводя итог, следует отметить, что актуальность темы экономической безопасности не пропала со временем, а лишь трансформировалась, вклинилась в рамки политэкономических теорий и в рамки различных методологических подходов. Трактовка термина «экономическая безопасность» не имеет общего определения и имеет территориальный, географический характер. В зависимости от методологического подхода термин приобретает различные грани, что подтверждает вывод о том, что экономическую безопасность нельзя исследовать вне контекста мировой политики и предыстории безопасности всех стран, избегая разделения на малые страны и ведущие мировые державы. Тема имплементации элементов экономической безопасности рассмотрена в выпускной квалификационной работе за 2017 год, опубликованной в депозитарии Санкт-Петербургского Государственного Университета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Vanags A. *Economic Integration and Cohesion in the Baltic Sea Region: A Critical Perspective from the Baltic States*, 2011, pp 22-24.
2. Thorhallsson B., Kattel R. *Neo-Liberal Small States and Economic Crisis: Lessons for Democratic Corporatism*. // *Journal of Baltic Studies*. 2011.
3. Buzan B. *Economic structure and international security: the limits of the liberal Case*. // *International Organization*. Volume 38, Issue 4

October 1984, pp. 11-14.

4. Maiguashca B. *Governance and resistance in world politics*. // *Review of International Studies*. Volume 29, Issue S1 December 2003, pp. 3-28
5. McSweeney B. *The European Neutrals and the European Community*. *Journal of Peace Research*, Vol. 25, No. 3, September 1988, pp. 23-42.
6. Baldwin D. A. *The concept of security*. // *Review of International Studies*. Vol. 23, Issue 1 January 1997, pp. 5-26
7. Deese D.A. *Energy: Economics, Politics, and Security*. // *International Security*, Vol. 4, No. 3, 1979, pp. 140-153
8. Kļaviņš D., Rostoks T., Ozoliņa Z. *Foreign Policy "On the Cheap": Latvia's Foreign Policy Experience from the Economic Crisis*. // *Journal of Baltic Studies*. 2016.
9. Baark E. *China's Technological Economics*. // *Asian Survey*. Vol. 21, No. 9, September 1981, pp. 7-12.
10. Sperling J., Kirchner E. *Economic security and the problem of cooperation in post-Cold War Europe*. // *Review of International Studies*. Volume 24, Issue 2 April 1998, pp. 62-97.
11. Nye J. S., Jr., Lynn-Jones S.M. *International Security Studies: A Report of a Conference on the State of the Field*. // *International Security*, Vol. 12, No. 4, Spring, 1988, pp. 5-27
12. Powers K., Goertz G. *The economic-institutional construction of regions: conceptualisation and operationalization*. // *Review of International Studies*. Volume 37, Issue 5 December 2011, pp. 4-5.
13. Botcheva L. *Expertise and International Governance: Eastern Europe and the Adoption of European Union Environmental Legislation*. *Global Governance*. Vol. 7, No. 2, 2001, pp. 12-15.
14. Webber M., Croft S., Howorth J. *The governance of European security*. // *Review of International Studies*. Volume 30, Issue 1 January 2004, pp. 3-26
15. Kuus M. *European Integration in Identity Narratives in Estonia: A Quest for Security*. // *Journal of Peace Research*, Vol. 39, No. 1, January, 2002, pp. 91-108
16. Mastanduno M. *Economics and Security in Statecraft and Scholarship*. // *International Organization*. Volume 52, Issue 4 October 1998, pp. 825-854
17. Aalto P., Espiritu A.A., Kilpeläinen S., Lanko D.A. *The coordination of policy priorities among regional institutions from the Baltic Sea to the Arctic: the institutions – coordination dilemma*. // *Journal Of Baltic Studies*, 2016, pp 1-26.
18. Katzenstein P.J., Okawara N. *Japan's National Security: Structures, Norms, and Policies*. // *International Security*. Vol. 17, No. 4, Spring, 1993, pp. 84-118
19. Pettman R. *Competing paradigms in international politics*. // *Review of International Studies*. Volume 7, Issue 1 January 1981, pp. 39-49
20. Robert K. German, *Norway and the Bear: Soviet Coercive Diplomacy and Norwegian Security Policy*. // *International Security*. Vol. 7, No. 2, 1982, pp. 55-82
21. Hook S.W., Guang Zhang. *Japan's Aid Policy since the Cold War: Rhetoric and Reality*. // *Asian Survey*. Vol. 38, No. 11, November 1998, pp. 16-18.
22. Cha V.D. *Globalization and the Study of International Security*. // *Journal of Peace Research*, Vol. 37, No. 3, May 2000, pp. 21-23.

Статья поступила в редакцию 28.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 327.82

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0010

ПРОГРАММА «ПОСЛЫ РУССКОГО ЯЗЫКА В МИРЕ» И ВНЕШНЯЯ ЯЗЫКОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2019

Шевченко Ян Николаевич, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет

(191060, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного, 1/3, подъезд №8, e-mail: ar-feanor@mail.ru)

Аннотация. Цель: обобщить опыт внешней политики Российской Федерации по продвижению русского языка и образования на русском языке для зарубежной аудитории на примере деятельности международной волонтерской программы Государственного института русского языка им. А.С. Пушкина «Послы русского языка в мире» за 2015–2018 гг. Методы: институциональный подход вкупе с частными методиками контент- и ивент-анализа помогли исследователю выявить иерархию ведущих отечественных операторов внешней языковой политики и в первом приближении оценить место и роль инструментов молодежной дипломатии в деле продвижения русского языка и образования на русском за рубежом. Системный подход позволил исследовать внешнюю языковую политику России как комплексное явление во всей сложности взаимодействия ее структурных элементов. Результаты: обстоятельный анализ концептуальных основ, приоритетов и целей внешней языковой политики современной России, а также личный опыт участия автора в программе «Послы русского языка в мире» позволили прийти к следующему выводу: международные проекты и программы Института Пушкина, ориентированные на сохранение лингвистического разнообразия в мире через продвижение русского языка и образования на русском за рубежом, вносят значительный вклад в реализацию целей и задач внешней языковой политики Российской Федерации и укрепление международных позиций нашего государства в условиях меняющегося мира. Научная новизна: в настоящей статье опыт образовательно-просветительских экспедиций «Послов русского языка в мире» впервые обобщается не с педагогических или лингвистических, а с международно-политических позиций, в контексте целей и задач внешней языковой политики Российской Федерации на современном этапе. Практическая значимость: основные положения и выводы исследования могут быть использованы в научной и педагогической деятельности при рассмотрении конкретных форм и методов реализации внешней языковой и культурной политики России, а также они могут представлять интерес для практиков международного культурно-гуманитарного сотрудничества.

Ключевые слова: «Послы русского языка в мире», внешняя языковая политика, Россия, Институт Пушкина, молодежная дипломатия, внешняя культурная политика, международное волонтерство, мягкая сила, международное культурно-гуманитарное сотрудничество

THE RUSSIAN LANGUAGE AMBASSADORS IN THE WORLD PROJECT AND FOREIGN LINGUISTIC POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2019

Shevchenko Yan Nikolaevich, post-graduate student

Saint-Petersburg State University

(191060, Russia, Saint-Petersburg, Smolnogo street, 1/3, №8, e-mail: ar-feanor@mail.ru)

Abstract. Objective: to assess the effectiveness of the Russian Language Ambassadors in the World project launched by the Pushkin Institute and relative to the enhancing Russia's soft power at the present stage. Methods: Russia's foreign linguistic policy as a multidimensional phenomenon is analyzed in the article both through systems approach and from institutional perspective. Results: All the international projects and programs launched by the Pushkin Institute are aimed at both maintaining linguistic diversity and the Russian language and education in Russian promotion abroad. Those programs of great importance are instrumental for Russia's foreign cultural and linguistic policy to date. Scientific novelty: the Russian Language Ambassadors in the World project is studied in the article for the first time from the International Relations rather than linguistic or pedagogical perspective. Practical value: the key issues and conclusions of the article can be used in scientific and pedagogical activity by the scholars who are interested in Russia's foreign linguistic and cultural policy, while some practitioners in the field of international cultural and humanitarian cooperation can also find them useful.

Keywords: «Russian Language Ambassadors in the World», foreign linguistic policy, Russia, the Pushkin Institute, youth diplomacy, foreign cultural policy, international volunteering, soft power, international cultural and humanitarian cooperation

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Как спра-ведливо отмечает кембриджский профессор Питер Берк в предисловии к фундаментальному труду Томаша Камуселлы «Политика языка и национализм в современной Центральной Европе», в академическом сообществе историков, политологов и обществоведов уже давно осознали важность и исследовательский потенциал предметно-тематической триады «язык политики – политика языка – языковая политика» [1, р. 11]. Свидетельством тому являются классические работы Эрнеста Геллнера, Бенедикта Андерсона и Эрика Хобсбаума. В свою очередь представители лингвистической науки также давно осознали, насколько значимую роль играет язык в деле осмысления общественно-политических явлений и процессов, многие из которых – напрямую или опосредованно – как раз и обусловлены фактором языка [2; 3]. Вместе с тем, несмотря на такое единодушие в рядах исследователей, общее число научных изысканий, посвященных политике отдельных языков в конкретные исторические периоды по-прежнему сравнительно невелико [4, с. 203]. Профессор Берк объясняет этот кажущийся

парадокс следующим образом: лингвисты просто не знают на достаточном уровне политическую историю, чтобы примерить на себя такую задачу, в то время как специалисты-политологи чувствуют себя неуверенно на ниве языкознания [1, р. 11]. В этом смысле исследовательская работа Т. Камуселлы, выполненная в лучших традициях здоровой междисциплинарности, на основе синтеза лингвистики, политологии и истории, является редким исключением. По разнообразию представленного материала, обстоятельности его интерпретации и уровню анализа с ней может сравниться разве что монография отечественного исследователя, профессора СПбГУ М.А. Марусенко «Эволюция мировой системы языков в эпоху постмодерна: языковые последствия глобализации» [5]. В ней петербургский ученый не только систематизирует и типологизирует политико-языковые отношения на современном историческом этапе, но и помещает объект своего изучения в макроконтекст глобализации, расширяя тем самым дисциплинарные рамки своего исследования до проблематики так называемой макролингво-политологии (термин впервые предложил профессор СПбГУ В.С. Ягья [6, с. 6]).

Речь, таким образом, идет о применении принципов классической политической социологии языка к сфере глобальной и региональной международной политики [2; 5; 6, с. 3-6; 7]. Последняя в условиях «идеального шторма» [8] также претерпевает серьезные трансформации. Если, скажем, в эпоху классической дипломатии ядро государственных и национальных интересов составляли, прежде всего, вопросы военной безопасности, экономическое благосостояние и развитие торговли, то в эпоху глобального взаимодействия на авансцену мировой политики все чаще выходят те области сотрудничества, которые традиционно оставались в числе второстепенных по значимости вопросов международной повестки дня [9, с. 22]. Хрестоматийные примеры «low politics» для сферы международных отношений – это экология, спорт, права человека, артистические обмены, молодежная дипломатия [10], а также иные формы сотрудничества, которые отличались бы эффективностью, объединяли широкую аудиторию участников [11, с. 88] и способствовали решению наиболее актуальных проблем современности.

Не претендуя в рамках статьи на сколько-нибудь исчерпывающее рассмотрение (применительно к российскому опыту) ни одного из перечисленных выше направлений международного сотрудничества в частности, мы обратимся к анализу международной волонтерской программы «Послы русского языка в мире» [12], которая реализуется Государственным институтом русского языка им. А.С. Пушкина и принадлежит, по замыслу ее создателей, одновременно как бы двум мирам – миру внешней языковой и культурной политики России [12] с одной стороны, и миру «молодежной дипломатии и интеллектуального волонтерства» [13] – с другой.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. За три года своего существования проект Института Пушкина (ключевого проводника мягкой силы России [13]) «Послы русского языка в мире» ни разу прежде не становился самостоятельным объектом исследовательского интереса в рамках отечественной политологии или науки о международных отношениях. Имеющиеся немногочисленные научные статьи, посвященные данной образовательно-просветительской инициативе, были выполнены непосредственно научными сотрудниками Института Пушкина и методистами программы «Послы русского языка в мире» (действующими преподавателями русского как иностранного (РКИ)) [14-17]. Неудивительно, что аспекты внешнеполитического свойства практически не были рассмотрены в указанных работах. В центре внимания их авторов – вопросы педагогики и методики преподавания, а не внешнеполитические приоритеты и цели отечественной дипломатии влияния. Так, например, в статье А.И. Ольховской [14] обсуждаются ключевые принципы обучения РКИ в рамках программы, а кроме того, приводятся конкретные примеры языковых и лингвострановедческих заданий, используемых волонтерами в образовательно-просветительских экспедициях проекта. Работы Т.В. Кудояровой [15-16] посвящены специфике волонтерской деятельности с точки зрения вопросов межкультурной коммуникации [15], а также методическим особенностям занятий по русскому языку как неродному и иностранному на материале волонтерских экспедиций послов русского языка в страны бывшего СССР [16]. Особенного внимания в свете целей и задач настоящего исследования заслуживает статья методиста программы «Послы русского языка в мире» В.М. Филипповой, написанная в соавторстве с Д.А. Чуренковой, действующим сотрудником Центра продвижения русского языка и образования на русском языке Института Пушкина [17]. Авторы статьи попытались на примере региональной экспедиции (в Республику Башкортостан) обобщить опыт по реализации программы

просветительской волонтерской деятельности в контексте обеспечения государственной языковой политики Российской Федерации.

Формирование целей статьи (постановка задания).

На основе актуальных внешнеполитических процессов и приведенного выше библиографического обзора сформулирована цель исследования: обобщить опыт внешней политики Российской Федерации по продвижению русского языка и образования на русском для зарубежной аудитории на примере деятельности международной волонтерской программы Государственного института русского языка им. А.С. Пушкина «Послы русского языка в мире» за 2015–2018 гг. Для достижения поставленной цели автором проведен контент-анализ следующих документов:

– Концепция государственной поддержки и продвижения русского языка за рубежом (утверждена Президентом РФ 03.11.2015 N Пр-2283) [18];

– Устав Фонда содействия продвижению русского языка и образования на русском [19];

– Доклад Правительства РФ о реализации государственной политики в сфере образования за 2017 год [20].

Кроме того, автор постарался объективно оценить свой личный опыт участия в программе «Послы русского языка в мире» за 2015–2018 гг.:

– образовательно-просветительские экспедиции в страны ближнего зарубежья (Молдова, Абхазия, Армения);

– образовательно-просветительские экспедиции в регионы России (Чеченская Республика);

– образовательно-просветительские мероприятия на базе ВДЦ «Орленок» для победителей и призёров олимпиад и конкурсов по русскому языку, литературе и страноведению России;

– организация мероприятий по проведению отбора новых волонтеров программы.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Наиболее значимым событием последних лет в деле популяризации русского языка и национальной культуры России для зарубежной аудитории стало утверждение Президентом Российской Федерации 3 ноября 2015 г. Концепции государственной поддержки и продвижения русского языка за рубежом [18]. Наверное, сложно переоценить удельный вес этого документа как для теоретиков, так и для практиков внешней языковой (и шире – культурно-лингвистической) политики нашего государства, поскольку выверенное и логически непротиворечивое определение доктринальных основ, приоритетов и целей конкретного актора международных отношений в области продвижения его стратегических интересов за рубежом (а вопросы государственно языкового, как известно, напрямую связаны со стратегией национальной безопасности [21; 22, с. 146; 23, с. 96]) – это фундамент, на котором в дальнейшем только и можно выстраивать сколько-нибудь осмысленное использование инструментов мягкой силы для обретения заветного успеха в условиях турбулентности транснациональной среды мировой политики. Однако на фоне значительного числа неоспоримых достоинств данной концепции следует обратить внимание и на определённые лакуны в тексте документа, среди которых наиболее примечательной по-прежнему можно считать отсутствие юридически оформленного указания на ведущий институт, который бы координировал данную сферу общественно-политических отношений в России. Де-факто же, основным оператором и общепризнанным проводником отечественной дипломатии влияния вот уже не первый год является Государственный институт русского языка им. А.С. Пушкина (Институт Пушкина).

Первоначально научно-методический центр русского языка, который существовал в составе МГУ, был задуман как научное учреждение. В его задачу входило написание учебников по современному русскому языку

для иностранцев, поскольку существовавшие тогда на Западе учебники русского языка были написаны эмигрантами. В них использовалась лексика, бытовавшая до 1917 г., а в советской стране русский язык претерпел значительные изменения. Конечно, эти учебники необходимо было приблизить к языку русских людей уже второй половины XX в., а также типизировать учебные материалы.

Потребовались новые эффективные методики обучения русскому языку, многочисленные учебники, словари. Все это и вызвало к жизни создание совершенно уникального для СССР института. В то время русский язык был нужен иностранцам, но приехать в Советский Союз в конце 1960-х гг. было крайне тяжело. В качестве выхода из сложившейся ситуации возникла инициатива принимать иностранцев на стажировку, но для этого нужно было расширяться. Так, к научному сектору добавили еще и учебный, а в 1973 г. вышло соответствующее постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР о преобразовании НМЦРЯ в составе МГУ в отдельный Институт русского языка им. А.С. Пушкина.

На сегодняшний день Институт Пушкина является одним из наиболее авторитетных научно-образовательных центров России, во многом благодаря способности органично сочетать традиции и новаторство [24]. Здесь разработаны уникальные программы обучения, ведется большая исследовательская работа в области лингвистики и педагогики, создаются новейшие учебники и словари, проводятся тестирования и международные олимпиады для школьников. Институт всегда открыт новым, интересным проектам, активно внедряет современные технологии и осваивает киберпространство. Наглядным тому примером служит создание интернет-портала «Образование на русском». Вместе со своими сайтами-сателлитами, среди которых интерактивный образовательный комплекс «Русский язык для наших детей» для обучения русскому языку детей-билингвов в возрасте от 5 до 15 лет [25, с. 2181] и мультимедийный «Лингвострановедческий словарь „Россия“», дающий возможность изучения русского языка в социокультурном контексте [25, с. 2181], интернет-портал Института Пушкина «Образование на русском» – это современная многофункциональная онлайн-платформа, благодаря которой из любой точки земного шара можно учить русский язык, повышать педагогическую квалификацию, получать страноведческие и культурологические знания. Все это, как утверждает Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев, способствует эффективному укреплению международных позиций русского языка в мире [24].

Отдельным направлением деятельности Института Пушкина в современных условиях является реализация программ студенческих волонтерских отрядов по продвижению русского языка и образования на русском языке в странах СНГ, ближнего и дальнего зарубежья.

С 2015 г. при поддержке Министерства образования и науки РФ Институт Пушкина под эгидой Совета по русскому языку при Правительстве РФ реализует международную волонтерскую программу «Послы русского языка в мире» [12]. Прежде всего, данная инициатива направлена на укрепление позиций русского языка [22, с. 144] через популяризацию русского языка и национальной культуры России среди школьников и молодежи зарубежных стран. Общее число официальных целей программы – четыре. Причём сами цели в значительной степени варьируются между собой: в диапазоне от сугубо педагогических и связанных с ними лингвистических до непосредственно внешнеполитических, ориентированных на формирование положительного имиджа современной России на международной арене. Среди них:

- внедрение эффективных механизмов использования волонтерских форм и вовлечение детей и молодежи в добровольческую (волонтерскую) деятельность по продвижению русского языка и образования на русском

языке, а также в сферу сохранения культурного наследия Российской Федерации;

- продвижение, поддержка и укрепление позиций русского языка, а также популяризация российской науки, культуры и образования в детской и молодежной международной среде;

- популяризация русского языка, культуры и литературы среди российских детей и молодежи;

- содействие внешнеполитическому курсу Российской Федерации по выстраиванию дружеских и партнерских отношений с другими государствами [17, с. 96].

За три года своего существования проект «Послы русского языка в мире» охватил 15 000 участников из 11 стран ближнего и 39 стран дальнего зарубежья [14, с. 292]. Традиционно посольская экспедиция длится от одной до трех недель, в течение которых волонтеры программы – студенты, аспиранты и молодые специалисты в возрасте от 18 до 30 лет (прошедшие предварительно строгий многоступенчатый отбор и разностороннее обучение) – проводят занятия со школьниками и студентами во время каникул или в дни учебного процесса.

Однако, справедливости ради, стоит отметить, что существуют и иные экспедиционные форматы. Также, например, в рамках проекта реализуются образовательно-просветительские экспедиции в регионы России [17]. Кроме того, волонтеры программы проводят мастер-классы для победителей и призёров всероссийских конкурсов и олимпиад по русскому языку, литературе и страноведению России в рамках тематических смен Института Пушкина «Русский – язык образования, науки, бизнеса, искусства и высоких технологий» на базе всероссийских и международных детских центров.

Как правило, в рамках экспедиций преподаватели Института русского языка им. А.С. Пушкина, сопровождающие волонтеров, проводят методические и научные семинары для учителей русского языка и ученых-русистов принимающей страны [16, с. 546–547].

Активное вовлечение представителей заинтересованной молодежи в среду интеллектуального волонтерства [13] с целью их непосредственного участия в выстраивании и последующем продвижении положительного имиджа современной России требует обладания специфическими навыками и серьезным уровнем подготовки [10, с. 85]. В этом плане система многоступенчатого отбора и обязательное обучение будущих послов русского языка заслуживают высокой оценки с точки зрения их эффективности и постоянной саморефлексии. Так, каждому волонтеру программы в обязательном порядке необходимо пройти авторский курс обучения, разработанный ведущими специалистами Института Пушкина. Такой курс включает в себя основы преподавания русского языка как иностранного (РКИ), историю взаимоотношений России с зарубежными странами, в которые волонтерам предстоит отправиться в рамках своих образовательно-просветительских миссий, а также их интенсивное знакомство с различными образовательными технологиями, игротехниками и материалами портала «Образование на русском» [24]. Только после успешной аттестации волонтеры экипируются и непосредственно отправляются в экспедиции в сопровождении методистов Института Пушкина и при обязательной поддержке Россотрудничества [24].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Международно-политический анализ деятельности «Послов русского языка в мире» в 2015-2018 гг. позволяет сделать вывод о том, что международные проекты и программы Государственного института русского языка им. А.С. Пушкина в целом ориентированы на сохранение лингвистического разнообразия в мире через продвижение русского языка и образования на русском за рубежом.

Таким образом, они вносят значительный вклад в реализацию целей и задач внешней языковой и культурной политики Российской Федерации, а также

способствуют укреплению международных позиций нашего государства в условиях меняющегося мира.

Представляется, что в дальнейшем в России количество программ и проектов в сфере интеллектуального волонтерства и молодежной дипломатии будет только возрастать, учитывая, что в перспективе такие формы международного культурно-гуманитарного сотрудничества имеют все шансы на то, чтобы эволюционировать в один из наиболее действенных инструментов отечественной дипломатии влияния наряду с традиционными механизмами реализации культурно-гуманитарного сотрудничества, которые, пройдя испытание временем уже доказали свою эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kamusella T. *The politics of language and nationalism in modern Central Europe*. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2009. 1140 p.
2. Kovalevskaya, N. V. *Linguistic Dimension of Global Politics: Hispanophone*. 2nd ed. (enlarged). Berlin, 2017.
3. Марусенко М.А. Актуальные проблемы языковой политики РФ: смена парадигмы // Текст культуры и культура текста: Материалы IV Международного педагогического форума. Редакция: Л.А. Вербицкая, С.И. Богданов, О.Е. Дроздова [и др.]. 2017. С. 617-621
4. Гурторов В.А. Европейский Союз на лингвополитическом перекрестке: современные коллизии и дилеммы // Политическая наука. 2017. № 2. С. 200-214.
5. Марусенко М. А. Эволюция мировой системы языков в эпоху постмодерна: языковые последствия глобализации. М.: Научно-политическая книга, 2015. 496 с.
6. Ягья В.С., Чернов И. В., Блинова Н.В. Лингвистическое измерение мировой политики. СПб.: СПбГУ, 2009. 261 с.
7. Ковалевская Н.В., Чернов И.В., Ягья В.С. Роль лингвистического фактора в социальном управлении и историческом развитии // Управленческое консультирование. 2016. № 7. С. 156-175.
8. Лебедева М.М. Система политической организации мира: «Идеальный шторм» // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 2 (47). С. 125-133.
9. Барышиников Д. Н. Дипломатия в глобальную эпоху: теория и практика // Диалог: политика, право, экономика. 2017. № 4 (7). С. 20-26.
10. Асадов Б.Р. Международная молодежная дипломатия как инструмент формирования имиджа России // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения. 2014. № 1 (25). С. 79-88.
11. Боголюбова Н.М., Николаева Ю.В. Новые формы межкультурного сотрудничества // Межкультурный диалог в современном мире: Материалы международной конференции в Санкт-Петербургском государственном университете. 2015. С. 84-92.
12. Справка о международной волонтерской программе «Послы русского языка в мире». [Электронный ресурс]. URL: http://www.pushkin.institute/projects/posly-russkogo-yazyka/?PAGEN_5=3 (дата обращения: 01.11.2018).
13. В Институте Пушкина русский язык дистанционно изучает 1,5 млн человек. [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2018/11/01/v-institute-pushkina-russkij-iazuk-distancionno-izuchaet-15-mln-chelovek.html> (дата обращения: 01.11.2018).
14. Ольховская А.И. Методическое обеспечение международной волонтерской программы «Послы русского языка в мире» // Методика преподавания иностранных языков и РКИ: традиции и инновации. Сборник материалов III Международной научно-методической онлайн-конференции. 2018. С. 292-299.
15. Кудоярова Т.В. Аспекты межкультурной коммуникации в волонтерской деятельности // Пересекая границы: межкультурная коммуникация в глобальном контексте: сборник материалов I Международной научно-практической конференции. 2018. С. 151-152.
16. Кудоярова Т.В. Методические особенности занятий по русскому языку как неродному и иностранному в рамках международной волонтерской программы // Международная научно-практическая интернет-конференция «Актуальные вопросы описания и преподавания русского языка как иностранного/неродного» (Москва, 27 ноября – 1 декабря 2017 г.): Сборник материалов / Под общ. ред. Н.В. Кулибиной. М., 2018. С. 544-549.
17. Филиппова В.М., Чуренкова Д.А. Просветительская волонтерская деятельность в регионах Российской Федерации как методическая основа сохранения баланса русского и национального языка // Педагогический журнал Башкортостана. 2016. № 5 (66). С. 95-99.
18. Концепция государственной поддержки и продвижения русского языка за рубежом (утв. Президентом РФ 03.11.2015 N Пр-2283). [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/acts/news/50644> (дата обращения: 21.09.2018).
19. Устав Фонда содействия продвижению русского языка и образования на русском. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pushkin.institute/projects/fondrus/Fondrus_Ustav_fonda.pdf (дата обращения: 01.11.2018).
20. Доклад Правительства РФ о реализации государственной политики в сфере образования за 2017 год. [Электронный ресурс]. URL: <http://static.government.ru/media/files/ibuyH0TiCpoJ6dcd0zebKpxcst8tFE42.pdf> (дата обращения: 20.09.2018).
21. Путин В.В. Выступление на пленарном заседании съезда Общества русской словесности. 26.05.2016. [Электронный ре-

сурс]. URL: <http://russlovesnost.ru/materialy-sezda/> (дата обращения: 19.09.2018).

22. Шевченко Я.Н. Русский язык как фактор интеграции на постсоветском пространстве // Актуальные проблемы международных отношений: сборник работ СНО ФМО СПбГУ. СПб.: СПбГУ, 2012. С. 139-146.

23. Вербицкая Л.А. Русский язык как государственный: современное состояние и меры по его укреплению и развитию // Российский гуманитарный журнал. 2015. Т. 4. № 2. С. 90-100.

24. Русский язык – это круто! Это модно! Это язык величайших возможностей. Надо только уметь их открыть молодым людям. Интервью М.Н. Русецкой. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ig.ru/archive/68262?bx_sender_conversion_id=374311#.WJsxWrK73d8.vk (дата обращения: 19.09.2018).

25. Яскевич М.И. Портал «Образование на русском»: открытое пространство сотрудничества // Динамика языковых и культурных процессов в современной России. 2016. № 5. С. 2178–2182.

Статья поступила в редакцию 10.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.46; 338.484.5; 338.484.6; 338.49; 379.833; 640.41; 711.455

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0011

ПОТЕНЦИАЛ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

© 2019

Агаева Надежда Юрьевна, кандидат технических наук,

доцент кафедры «Туризм и гостиничное дело»

Пonomарева Наталья Игоревна, кандидат экономических наук,

доцент кафедры «Теории экономики и учетной политики»

Токарева Дарья Михайловна, старший преподаватель кафедры

«Туризм и гостиничное дело»

Бабенко Анастасия Андреевна, студентка факультета экономики и управления,

кафедры «Туризм и гостиничное дело»

Воронежский государственный университет инженерных технологий

(396036, Россия, Воронеж, пр-т Революции, 19, e-mail: anastasianbabenko@gmail.com)

Аннотация. На современном этапе развития сфера туризма является ключевым и доходным сегментом в области мирового хозяйства. По данным Ростуризма доля туризма в мировом ВВП составляет 9 %. Россия занимает 2-е место после Китая по динамике расходов на туризм и особенно быстро растет внутренний туризм. За границей отдыхают не более 7-10 % россиян. Общий объем затрат туристов в РФ в период с 2006 по 2018 год составил: международные выезды – 249,9 млрд. руб. - 2006 году, 1023,7 млрд. руб. – 2018 году; внутренний туризм – 830,7 млрд. руб. - 2006 году, 4899,1 млрд. руб. - 2018 году. В период с 2015 по 2018 год число въездных поездок иностранных граждан в Россию из стран Европы увеличилось на 10,7 %. Въездной турпоток в период ЧМ-2018 вырос более чем на 50 %. Это вполне реальная динамика, которая позволит обеспечить долгосрочный рост по въездному на 14-18 % и внутреннему туризму на 10-26 %. Исследования, проведенные российскими туристическими сервисами показывают, что самыми активными путешественниками среди россиян признаны туристы в возрасте от 25 до 34 лет. Данный факт указывает на востребованность молодежного туризма и необходимость развития новых туристско-рекреационных кластеров.

Ключевые слова: индустрия гостеприимства, туризм, коллективные средства размещения, потенциал, динамика роста, молодежный туризм, туристско-рекреационные кластеры, Республика Крым.

POTENTIAL AND MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF YOUTH TOURISM IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

© 2019

Agaveva Nadezhda Yurievna, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
of the Department "Tourism and Hospitality"

Ponomareva Nataliya Igorevna, Department of Theory of Economics
and accounting policy, Associate Professor

Tokareva Daria Mikhailovna, assistant of the Department
"Tourism and hotel business"

Babenko Anastasia Andreevna, student of faculty of Economics and management,
Department of Tourism and hotel business"

Voronezh State University of Engineering Technologies

(396036, Russia, Voronezh, Prospect of Revolution, 19, anastasianbabenko@gmail.com)

Abstract. At the present stage of development, the tourism sector is a key and profitable segment in the world economy. According to the Federal Tourism Agency, the share of tourism in world GDP is 9 %. Russia ranks 2nd after China in terms of tourism spending and domestic tourism is growing particularly rapidly. Abroad, rest no more than 7-10 % of Russians. The total expenditure of tourists in the Russian Federation in the period from 2006 to 2018 amounted to: international trips - 249,9 billion rubles. - 2006, 1023.7 billion rubles. - 2018; domestic tourism - 830.7 billion rubles. - 2006, 4899.1 billion rubles. - 2018 In the period from 2015 to 2018, the number of visits of foreign citizens to Russia from European countries increased by 10,7%. Entry flow during the 2018 World Cup increased by more than 50%. This is a very real dynamic, which will ensure long-term growth in inbound by 14-18% and domestic tourism by 10-26%. Studies conducted by Russian tourist services show that tourists between the ages of 25 and 34 years are recognized as the most active travelers among Russians. This fact indicates the demand for youth tourism and the need for the development of new tourism and recreation clusters.

Keywords: hospitality industry, tourism, collective accommodation facilities, potential, growth dynamics, youth tourism, tourism and recreational clusters, Republic of Crimea.

Республика Крым - курортный регион, притягивающий туристов со всей России и зарубежья. По данным Росстата, в 2017 году Крым посетило 5,39 млн человек. Согласно докладу «Оценка влияния въездного туризма на экономику России» аналитического центра при Правительстве РФ, республику посетило более 500 тысяч иностранных туристов. В 2018 году, по оценкам крымских властей, турпоток должен был вырасти до 6 млн человек [1]. По данным на 9 октября, в 2018 году Крым посетили 6,16 млн туристов [2].

Крым динамично развивается во всех направлениях. Идет активная работа в рамках федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года». Планируется и уже ведется строительство различных ключевых объектов инфраструктуры региона. Федеральная целевая программа предусматривает развитие региона и как курортного направления. Одной из

задач ФЦП стоит «эффективное использование туристско-рекреационного потенциала», результирующим показателем которой является «количество новых туристско-рекреационных кластеров» [3].

Помимо места семейного отдыха и всероссийской здравницы, Республика Крым известна, как молодежный курорт. Для молодежного отдыха Крым открывает широкие горизонты. Это может быть, как активный, развлекательный, так и познавательный отдых. Крым располагает обширной базой детских оздоровительных лагерей.

Основными направлениями молодежного туризма в Республике Крым являются:

- спортивный и экстремальный туризм (включает в себя пешие и велосипедные походы, альпинизм, спелеологический туризм и т.д.);
- познавательный (экскурсионный) туризм;
- оздоровительный туризм (отдых в санаториях, пан-

сионатах, детских оздоровительных лагерях).

Исследование потенциала и основных туристических направлений проводится для молодежи, включающей возрастной диапазон от 14 до 30 лет. Данный возрастной диапазон обозначен согласно определению, принятому постановлением ВС РФ от 03.06.1993 N 5090-1 «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» [4].

Целью исследования является анализ сильных и слабых сторон молодежного туризма в Крыму и определение возможных направлений его развития. В связи с этим были выделены следующие задачи:

- проанализировать туристско-ресурсный потенциал для организации молодежного туризма в Крыму;
- определить основные направления развития молодежного туризма в регионе;
- рассмотреть основные проблемы развития молодежного туризма и определить пути их решения.

Основным методом проведенного исследования является системный анализ. В системно-аналитическом ключе были проанализированы данные открытых источников в области туризма и его развития в Крыму.

Развитие туризма обусловлено наличием туристских ресурсов. Полуостров Крым подходит для всех видов отдыха, что обусловлено особенностями географического положения полуострова, уникальностью рельефа, богатым культурно-историческим наследием и базой объектов размещения и оздоровительных учреждений.

В Республике Крым насчитывается 2021 объект культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации. Согласно распоряжению от 17 октября 2015 года, N 2073-р, к культурным объектам федерального значения отнесено 227 объектов в Крыму и Севастополе [5]. В регионе насчитывается 28 исторических городов и поселков и 7 историко-культурных заповедников. Среди уникальных объектов – археологические объекты (Херсонес, Пантикапей, пещерные города Крыма); дворцовые комплексы Южного побережья, военно-исторические объекты Севастополя и многие другие.

Более 170 ландшафтных объектов Крыма, имеющих высокую оценку пейзажного разнообразия (древневулканический массив Карадаг, субсредиземноморские прибрежно-аквальные комплексы ЮБК, Большой каньон Крыма, пещерные комплексы Кизил-Коба, Мраморная, Эмине-Баир-Хосар и др)

К объектам оздоровительного туризма относятся детские и подростковые летние оздоровительные учреждения, а также санаторно-курортные организации. По данным официальной статистики [6, 7], на 2017 г. в Республике Крым число находящихся в эксплуатации детских и подростковых летних оздоровительных учреждений – 302, что больше на 25 % показателя 2016 г. (241 учреждение). По состоянию на 2017 г. действует 111 санаторно-курортных организаций и 19 детских санаториев. В 2017 году 93 989 детей отдохнули в детских и подростковых летних оздоровительных учреждениях. ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года» предусматривает реконструкцию ФГБОУ «Международный детский центр «Артек» [8]. По завершении реконструкции ФГБОУ «Международный детский центр «Артек», за счет новых мест, увеличится численность детей, отдыхающих в Республике Крым.

В Республике Крым функционирует, согласно реестру организаций отдыха детей и их оздоровления [9], подготовленному Министерством образования, науки и молодежи Республики Крым (актуально на 24.04.2018 г.):

- 62 загородных оздоровительных учреждения;
- 2 специализированных (профильных) лагеря - «Парк детского дайвинга «Шельф» и Детский - профильный лагерь «Морис»;

Первый оздоровительно-образовательный центр -

Детский санаторий имени Тараса Григорьевича Шевченко.

В существующих организациях детского отдыха регулярно проводятся культурно-развлекательные мероприятия. Такие как: концерты, конкурсы, дискотеки, игры, спортивно-оздоровительные мероприятия, мастер-классы детского творчества, экскурсии и морские прогулки.

Крымский полуостров признан одним из самых «фестивальных» регионов России [10]. Летом 2108 года проводились следующие фестивали:

- «Летние книжные аллеи» (Ялта);
- XX фестиваль античного искусства «Боспорские агоны» (Керчь);
- V-й Большой севастопольский благотворительный офицерский бал (Севастополь);
- Российские корпоративные игры (Алушта);
- Фестиваль рыбной кухни «Барабулька» (Феодосия);
- II Народный рок-фестиваль «Боспорские врата» (Керчь);
- Фестиваль уличных танцев «YaltaSummerJam» (Ялта);
- Молодежный фестиваль «Экстрим Крым-2018» (село Оленевка);
- Рыцарский фестиваль «Генуэзский шлем» (Судак);
- Музыкальный фестиваль #ZBFest-2018 (Севастополь);
- III фестиваль огненных театров «КРЫМ FIRE FEST – 2018» (пгт. Коктебель);
- Кубок мира по клифф-дайвингу (пгт. Симеиз);
- Джазовый фестиваль «KoktebelJazzParty 2018» (пгт. Коктебель).

Двухнедельный фестиваль «Экстрим Крым-2018» имеет насыщенную программу в виде спортивных школ экстрима, соревнований, танцевальных баттлов, анимационно-развлекательных шоу, музыкальных концертов и чемпионатов по воркауту, стритлифтингу, паркуру. В 2017 году «Extreme Крым» посетили 50 тыс. человек. Он вошел в ТОП-3 спортивных фестивалей СНГ и лучшим проектом событийного туризма в России.

По оценке министра курортов и туризма Республики Крым, В. А. Волченко, спортивный туризм становится одним из конкурентных направлений в Крыму [11]. Одним из самых популярных видов спортивного туризма в Крыму является пешеходный [12]. Пешеходный туризм – вид спортивного туризма, основной целью которого является пешее преодоление группой маршрута по слабопересечённой местности [13].

Крымский пешеходный туризм развивается с конца 19 века. В советские времена по горному Крыму было проложено несколько плановых маршрутов [14]. В настоящее время существуют специально оборудованные тропы для пешеходных прогулок (Царская, Боткинская, Штангеевская, Календская, Курчатова, Раевского и др.) [15]. Организаторами большинства пешеходных путешествий по Крыму выступают различные турфирмы. Любителям пеших походов предлагаются маршруты различной сложности и продолжительности. Всего существует более 200 различных троп и маршрутов по Крымскому полуострову [16].

Федерация спортивного туризма России открывает широкие возможности для детского, юношеского и спортивного туризма. Регулярно проводятся соревнования и туристические слеты. Согласно положению «Всероссийских соревнований среди студентов по спортивному туризму» местом проведения соревнований является г. Новосибирск, сроки проведения с 20 по 23 декабря 2018 года [17]. Крым, располагающий обширной базой различных маршрутов, подходит для проведения аналогичных соревнований в любое время года. Учитывая «Единую всероссийскую спортивную классификацию туристских маршрутов», Крым со своим уникальным рельефом, обладает маршрутами всех 3-х существующих категорий сложности.

Наряду с пешеходным, в Крыму развивается велосипедный туризм. Для начинающих велосипедистов подходит равнинный и предгорный Крым, Тарханкутский и Керченский полуострова, из-за пологого рельефа, незагруженных автодорог, наличия удобных мест для стоянок на побережье. В горный Крым, южное и юго-восточное побережья, где более пересеченный рельеф, едут более подготовленные велосипедисты. [18]

Согласно «Перечню велосипедных классифицированных маршрутов 2005г.», в Крыму, за счет горного профиля рельефа местности, можно совершать походы 2-3 категории сложности [19]. Перечень содержит более 15 маршрутов, продолжительностью от 8 дней.

В октябре 2018 года в Крыму впервые проходил Чемпионат России по маунтинбайку (горному велосипеду) [20]. Проводятся и специальные соревнования для школьников. Пятидневная велосипедная гонка для юношей 15-16 лет проходила в Феодосии в июне 2018 г. [21].

Спелеотуризм (осмотр и обследование пещер) имеет давние традиции в Крыму - ещё со времен Крымского горного клуба начала двадцатого века. Огромное количество пещер (свыше 800) делает горный Крым очень популярным. Обычно выделяют четыре спелеологических района в горном Крыму: Караби-яйла, плато Чатырдаг, Ай-Петринская яйла и Центральное карстовое плато, Долгоруковская яйла [22].

Есть оборудованные пещеры, специально приспособленные для массовых экскурсий. За последнее десятилетие оборудованы для посещения четыре крымские пещеры: «Мраморная», «Эмине-Баир-Хасар» (плато Чатырдаг), «Красная пещера» (Долгоруковская яйла), «Трехглазка» (плато Ай-Петри). В пещерах проводятся экскурсии, длительность которых зависит от количества посещаемых залов и уровня физической подготовки туристов. Кроме того, есть в горном Крыму и общедоступные пещеры, Суук-Коба и Бинбаш-Коба на нижнем плато Чатыр Дага.

В 2008 году на нижнем плато Чатыр Дага, недалеко от пещеры Эмине-Баир-Хосар, открылся музей спелеологии Крыма [23]. За последнее время на полуострове открылось значительное количество клубов и школ, которые занимаются не только организацией походов и вылазок в горы, но и обучают азам альпинизма и скалолазания всех желающих.

Еще одним видом спортивно-оздоровительного туризма является альпинизм и скалолазание на Крымском полуострове. С течением времени разрабатывается все большее количество скальных маршрутов. Скалодромы на территории Крыма оборудованы с учётом всех международных требований. Основная их часть разделяется по степени сложности. Немаловажным является то, что все крымские скалодромы бесплатные. Самыми популярными можно назвать гору Сокол – район города Судак, гору-отторженец Крестовую – район Ялты, а также ущелье Салачик под Бахчисараем, которое насчитывает 120 скальных маршрутов. Также в центрах альпинизма и скалолазания можно обучиться джампингу (прыжки с высоты с использованием страховки).

Водный туризм – это один из новых видов туризма, который начал развиваться в Крыму с недавнего времени. Он включает в себя различные виды водного спорта (дайвинг, серфинг, виндсерфинг, катание на водных лыжах, кайтсерфинг, фанбординг), и фестивали, проведение которых связано с водными источниками, и круизные прогулки на лайнерах, яхтах или катерах по водным просторам. Берега полуострова с точки зрения дайвинга, интересны для погружений, как новичков, так и опытных дайверов. Излюбленными местами для дайвинга являются: Тарханкут (мысы Большой и Малый Атлеш, скалы Джангуль), Севастополь (Балаклавская бухта, мысы Фиолент, Айя), весь Южный берег Крыма, Азовское побережье, Керченский пролив и его Черноморский берег [24].

Центром крымского круизного туризма считается

Ялта, а парусного яхтенного туризма в Крыму является город Севастополь [25]. Здесь находится штаб-квартира Ассоциации яхтсменов Чёрного моря. В Севастополе несколько крупных яхт-клубов, организовывающих различные фестивали, регаты и конференции. Каждый год в Крыму проходят соревнования, собирающие множество любителей яхтинга.

Также в Крыму есть организованные водные развлечения для всей семьи – аквапарки. Наиболее известные из них – парк «Голубой залив» в Симеизе, Алуштинский аквапарк «Миндальная роща», парк водных аттракционов в Судак, аквапарк «Зурбаган» в Севастополе, евпаторийский и коктебельский аквапарки [25].

Набирают популярность сафари на автомобилях с высокой проходимостью по самым интересным уголкам Крыма. С каждым годом все больше отдыхающих выбирают катания, экскурсии и поездки на джипах, чтобы побывать в наиболее труднодоступных уголках полуострова – у горных красот, на реках и водопадах. Существует множество маршрутов для джиппинга. Интересным является джип-тур по местам съёмки легендарной комедии «Кавказская пленница» [26].

Активно развивается в Крыму и конный туризм. Конный туризм на полуострове обладает преимуществом – все конные прогулки здесь основаны не только на процессе катания на лошадях в Крыму, но и на посещении известных достопримечательностей. Существует немалое количество конных клубов. В зависимости от города или местности, где находится конная база можно посмотреть различные диковинки природы и даже культурные, исторические объекты [27].

Своих приверженцев в Крыму найдет такой вид активного туризма, как каньонинг. Данный вид путешествий подразумевает преодоление каньонов без помощи плавательных средств. Зато в ход идут всевозможные современные приспособления из скалолазания, альпинистские средства. В Крыму достаточно мест, где можно заняться каньонингом. В частности, туристы посещают реку Бурульча [28].

Парапланеризм является прогрессивно-развивающимся и конкурентоспособным видом летного спорта. Это наименее дорогостоящий вид авиационной деятельности. Коктебель стал центром планерного спорта в 30-е годы прошлого века, здесь проводились первые Всесоюзные планерные слеты. Центр планерного спорта был основан К. Арцеуловым - внуком художника И. Айвазовского.

Здесь же в 70-80-е стали проводиться слеты и соревнования дельтапланеристов, а затем и парапланеристов. Не случайно именно здесь существуют уникальные в своем роде музеи - Музей дельтапланеризма в Феодосии и Музей планеризма и парашютизма а Коктебеле. Для полетов на дельта- и парапланах используются плато Узун-Сырт, Ай-Петри, Чатырдага и Демерджи, есть дельтадромы под Симферополем. Пользуется спросом и парашютный спорт. прыгнуть с парашютом можно или на аэродроме «Заводское», или в Бахчисарае, село Холмовка.

Отдых на морском побережье Крыма предполагает пляжные виды спорта (волейбол, футбол). Также регион привлекателен для спортивного ориентирования. Регулярно проводятся соревнования федерации по спортивному ориентированию, в том числе и всероссийского масштаба [29].

Зимний отдых не обошел стороной этот, казалось бы, исключительно пляжный курорт. В Крыму великолепные условия для горнолыжного отдыха. Однако крымские трассы предназначены для любителей.

В Крыму помимо спортивного и экстремального туризма, развит познавательный-экскурсионный туризм. Полуостров собрал на своей территории огромное природное и архитектурно-историческое наследие. В регионе действует 76 различных музеев [30]. Проводятся разнообразнейшие экскурсии на любой вкус. Как по

природным памятникам Крыма, так и историко-архитектурным. Основными объектами посещения в экскурсионном туризме являются [31]:

- памятники археологии;
- памятники ландшафтной архитектуры;
- исторические памятники;
- музеи, театры, выставочные залы;
- объекты этнографии, народные промыслы и ремесла, центры прикладного искусства;
- технические комплексы и сооружения;
- природные достопримечательности.

В Крыму известно около 5 тысяч археологических памятников, ежегодно проводится около 30 экспедиций, примерно 20 из них проводят российские вузы и научные учреждения. Каждый год совершаются новые находки. Крупные университеты России имеют в Крыму постоянные базы археологических практик, например, Московский университет долгие годы занимается раскопками на античном городище Чайка у Евпатории. По крайней мере десяток экспедиций для работы и отдыха детских групп может предложить специально созданный археологами Крыма фонд «Наследие тысячелетий» [32].

Также Республика Крым является местом проведения различных выставок, форумов и конференций. Например, VII международная выставка комплексного оснащения сегмента HoReCa (Ялта), а также международные строительные, мебельные, обувные выставки [33].

Крымским университетом культуры, искусства и туризма в июне 2018 г. проводилась III научно-практическая конференция «Крым в общероссийском культурном пространстве: реалии, проблемы и перспективы» [34]. В Ялте в сентябре проводилась III Всероссийской конференции «Теплофизика и физическая гидродинамика» с элементами школы молодых ученых [35]. В Симферополе в декабре будет проводиться международная научно-практическая конференция студентов, курсантов и магистрантов «Организационное, процессуальное и криминалистическое обеспечение уголовного производства» [36].

Летом 2018 г. проводился молодежный образовательный форум «Таврида», объединяющий творческую молодежь [37]. Цель творческой площадки – формирование профессионального сообщества молодых деятелей культуры и искусства и создание системы профессиональных лифтов. Всего участниками «Тавриды» были около 3 000 молодых людей. Образовательную программу, включали обучающие мастер-классы и лекции, проведенные признанными экспертами и профессионалами. «Таврида» формирует профессиональные сообщества, содействует самореализации и продвижению молодых людей, воспитывает у них стремление к сохранению культурного наследия и создаёт новые традиции.

В Республике Крым развиты спортивный, познавательный и оздоровительный виды туризма. Для отдыха детей и молодежи имеются все необходимые условия. Имеется обширная база оздоровительных учреждений, которая регулярно реконструируется. Согласно ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года» планируется реконструкция ФГБОУ «Международный детский центр «Артек». Исходя из реестра организаций отдыха детей данных на апрель 2018 года, на реконструкцию закрыты 3 объекта.

Оказывается поддержка различным видам спортивного туризма. Например, таким как, велосипедный туризм и скалолазание. В рамках познавательного туризма в регионе можно посетить различные музеи, экскурсии и известные достопримечательности. Также проводятся спортивные соревнования, конференции, выставки и фестивали.

Проанализировав материал, можно заметить, что большинство мероприятий в Республике Крым проводятся в летнее время года. То есть, практически отсутствуют современные круглогодичные международные

студенческие туристские центры. Информация о проводимых мероприятиях и действующих организациях отдыха находится на несвязанных между собой Интернет-ресурсах. Что свидетельствует об отсутствии единой базы и действующей в масштабах страны модели организации центров, фестивалей, клубов, молодежных школ, конференций, турбаз и лагерей молодежного туризма.

Республика Крым обладает уникальными туристическими ресурсами. К неоспоримым преимуществам региона относится масштабная база объектов туризма (природные, антропогенные). Для Крыма характерны все виды туризма, а для молодежи актуальны спортивный, оздоровительный и познавательный.

Исходя из проведенного анализа, можно выявить следующие проблемы молодежного туризма в Крыму:

- ориентир преимущественно на летний отдых (необходимо развитие круглогодичного отдыха);
- отсутствие Интернет-ресурса с единой базой мероприятий и организаций (создание соответствующего Интернет-ресурса).

Резюмируя вышесказанное можно сделать вывод, что современный сегмент потребителей туристского продукта, относящийся к молодежному туризму, направлен на активный образ жизни, и, соответственно, выбор территории для отдыха, способных удовлетворить данные потребности.

Задачами развития туризма в Крыму является рациональное использование туристско-рекреационного потенциала. Для эффективного развития направлений молодежного туризма необходима популяризация существующих направлений, создание новых маршрутов для спортивного и экстремального туризма, совершенствование экскурсионных туров, строительство оздоровительных учреждений отдыха.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бюджет нацпрограммы «Цифровая экономика» может составить 1 трлн рублей до 2024 года [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5301443> (дата обращения 12.12.2018 г.).
2. Турпоток в Крым побил рекорды постсоветского периода [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://iz.ru/798263/2018-10-09/turpotok-v-krum-pobil-rekordy-postsovetskogo-perioda> (дата обращения 12.12.2018 г.).
3. Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года» (с изменениями на 5 сентября 2018 года) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420213682> (дата обращения 12.12.2018 г.).
4. Постановление ВС РФ от 03.06.1993 N 5090-1 «Об Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2138 (дата обращения 12.12.2018 г.).
5. Портал открытых данных министерства культуры Российской Федерации. Сведения из Единого государственного реестра объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://opendata.mkrf.ru/opendata/7705851331-egrfkn> (дата обращения 12.12.2018 г.).
6. Число детских и подростковых летних оздоровительных учреждений [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/37314> (дата обращения 19.12.2018 г.).
7. Число детей, отдохнувших в детских и подростковых летних оздоровительных учреждениях [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/3731> (дата обращения 19.12.2018 г.).
8. Федеральная целевая программа «Развитие Республики Карелия на период до 2020 года» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2018/429> (дата обращения 12.12.2018 г.).
9. Реестр организаций отдыха детей и их оздоровления в Крыму» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://incamp.ru/bases/russia/crimea/registry> (дата обращения 12.12.2018 г.).
10. Фестивальный Крым: ТОП-15 событий лета РИА Крым: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://crimea.ria.ru/society/20180608/1114599594> (дата обращения 19.12.2018 г.).
11. Спортивный туризм в Крыму становится одним из самых конкурентных направлений [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://the-1.ru/news/kurorty-i-turizm/80357-sportivnyy-turizm-v-krymu-stanovitsya-odnim-iz-samyh-konkurentnyh-napravleniy-glavainkurortov.html> (дата обращения 19.12.2018 г.).
12. Андропова, Е.М. Проблемы и перспективы развития молодёж-

ного спортивно-оздоровительного туризма в Крыму [Текст] // Е.М. Андропова, А. И. Романенков, И.В. Кутыин, Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. Вып. 08 (69). С. 42-49.

13. Википедия. Свободная энциклопедия. Пешеходный туризм. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B5%D1%88%D0%B5%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC (дата обращения 24.12.2018 г.).

14. Перечень классифицированных туристских маршрутов на 1973 - 1976 г.г.: [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.skitalets.ru/books/tm_7376/#40 (дата обращения 19.12.2018 г.).

15. Пешеходные тропы Крыма [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://jalita.com/guidebook/footpath.shtml> (дата обращения 19.12.2018 г.).

16. Список туристических маршрутов [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.vkotelke.com.ua/krim-razdel/spisok-turisticheskich-trop> (дата обращения 20.12.2018 г.).

17. Минспорт России утвердил всероссийские соревнования по маршрутам среди студентов [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.tssr.ru/studen/2054/> (дата обращения 20.12.2018 г.).

18. Виды туризма в Крыму [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.svastour.ru/articles/puteshestviya/rossiya/krym/vidy-turizma-v-krymu.html> (дата обращения 24.12.2018 г.).

19. Перечень велосипедных классифицированных маршрутов 2005г. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.tssr.ru/velo/spp/367/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

20. Чемпионат России по маунтинбайку стартовал в Крыму [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.tvc.ru/news/show/id/101909> (дата обращения 24.12.2018 г.).

21. В Феодосии пройдет юношеская веломногодневка [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.crimeansport.ru/news/5493/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

22. Спелеотуризм. Пещерные маршруты Крыма. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://turris.online/blog/spелеoturizm-reschernye-marshruti-krymu/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

23. В Крыму открылся музей спелеологии [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.tour.crimea.com/NEWS/regiony/v-krymu-otkrylsya-muzej-speleologii> (дата обращения 24.12.2018 г.).

24. Погружения с аквалангом в Крыму. Лучший дайвинг. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://krymania.ru/dayving-v-krymu/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

25. Водный туризм: морские круизы, серфинг в Крыму. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://2morya.ru/vodniyturizm/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

26. Лучшие экскурсии и катания на джипах в Крыму. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://krymania.ru/dzhip-tury-ro-krymu/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

27. Конный туризм в Крыму [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://extreme-cowboy.ru/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

28. Каньонинг в Крыму. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://pantikarei.ru/kanyoning-v-krymu.html> (дата обращения 24.12.2018 г.).

29. Федерация спортивного ориентирования России [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://orient-simf.ru/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

30. Википедия. Свободная энциклопедия. Музеи Крыма. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%83%D0%B7%D0%B5%D0%B8_%D0%9A%D1%80%D1%8B%D0%BC%D0%B0 (дата обращения 24.12.2018 г.).

31. Экскурсионный туризм в Крыму. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://lovelyhotels.ru/excursiontourism> (дата обращения 24.12.2018 г.).

32. Археологический и поисковый туризм в Крыму. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://geographyofrussia.com/archeologicheskij-i-poiskovuj-turizm-v-krymu/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

33. Республика КРЫМ - деловые мероприятия и туризм [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://ronaexpro82.ru/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

34. II научно-практическая конференция «Крым в общероссийском культурном пространстве: реалии, проблемы и перспективы» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <https://www.culture.ru/events/315824/iii-nauchno-prakticheskaya-konferenciya-krym-v-obsherossiiskom-kulturnom-prostranstve-realii-problemy-i-perspektivy> (дата обращения 24.12.2018 г.).

35. III Всероссийская научная конференция «Теплофизика и физическая гидродинамика» с элементами школы молодых ученых [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.itp.nsc.ru/trh/2018/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

36. Connect AgroTrade Crimea - 2019, Международная сельскохозяйственная выставка [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://krym.jobinthescity.ru/exhibitions> (дата обращения 24.12.2018 г.).

37. Молодёжный образовательный форум «Таврида» в Крыму!» [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <https://neupusti.net/obrazovanie-nauka/molodyozhnyj-obrazovatelnyj-forum-tavrida-v-krymu/> (дата обращения 24.12.2018 г.).

Статья поступила в редакцию 11.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 334.024

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0012

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА
РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КАЧЕСТВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО**

© 2019

Султанова Екатерина Владимировна, кандидат социологических наук,
доцент кафедры экономики и управления
Анкудинова Анастасия Михайловна, бакалавр 4 курса,
кафедра экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: Ankudinova.Anm@gmail.com)*

Аннотация. Всё большую актуальность в России набирает проектная деятельность и не исключение сфера государственного управления. За последние два года создаются проектные офисы, отделы и целые подразделения в федеральных, региональных и муниципальных органах власти. Нас заинтересовала эта сфера с точки зрения развития человеческого капитала, то есть развития каждого участника проектной деятельности в ходе реализации проекта. Основным критерием развития мы определили лидерские качества, поскольку это один из важнейших критериев отбора кандидатов на должность руководителя проекта, кроме того этот критерий подойдет к любому проекту, поскольку он общий. В ходе изучения литературы в данной области, мы обнаружили, что многие авторы ссылаются на лидерские качества только руководителей проектов, а трактование самих лидерских качеств у каждого автора свое. В ходе исследования мы вывели унифицированную модель распределения лидерских качеств, которая на наш взгляд более эффективна для их исследования в проектной деятельности. Для доказательства нашей гипотезы, мы рассматривали приоритетные лидерские качества государственных служащих, исследовали инструменты их оценки и создали собственную систему оценки лидерских качеств в рамках жизненного цикла проекта.

Ключевые слова: проект, проектная деятельность, проектное управление, государственный служащий, лидерские качества, оценка, эффективность проектной деятельности, государственные проекты, команда проекта, развитие лидерских качеств.

**EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE PROJECT ACTIVITIES
AS A TOOL FOR LEADERSHIP DEVELOPMENT PUBLIC SERVANT**

© 2019

Sultanova Ekaterina Vladimirovna, candidate of sociology science, associate Professor
of «Economics and management»
Ankudinova Anastasia Mikhailovna, bachelor, 4 year, department
of «Economics and management»

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: Ankudinova.Anm@gmail.com)*

Abstract. Increasingly important in Russia is gaining project activity and is no exception to the sphere of public administration. Over the past two years, project offices, departments and entire units have been established in Federal, regional and municipal authorities. We are interested in this area from the point of view of human capital development, that is, the development of each participant of the project activities in the course of the project. The main criterion of development, we have identified leadership as it is one of the most important criteria for the selection of candidates for the position of project Manager in addition, this criterion will match any project, as it is common. During the study of literature in this area, we found that many authors refer to the leadership qualities of only project managers, and the interpretation of the leadership qualities of each author has its own. In the course of the research, we have developed a unified model of leadership qualities distribution, which in our opinion is more effective for their research in project activities. To prove our hypothesis, we considered the priority leadership qualities of civil servants, studied the tools of their evaluation and created our own system of leadership evaluation within the project life cycle.

Keywords: project, project activity, project management, public servant, leadership, evaluation, efficiency of project activities, government project, project team, leadership development.

Учитывая сложившуюся ситуацию на мировом рынке, перед Россией стал актуальным вопрос выхода на лидирующие позиции.

При этом, задачи у государственной политики такие: «Россия не должна «догонять» уже существующих лидеров в различных направлениях производства, потому что в таком случае наша позиция всегда будет отстающей. Необходимо сформировать свои условия и «правила игры» на международных рынках» [1].

Для успешной и быстрой реализации этой задачи в 2016 году по Указу Президента Российской Федерации началось официальное внедрение проектного управления в государственный сектор [2].

Проект – как инструмент реализации проектной деятельности представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на получение уникальных результатов в условиях временных и ресурсных ограничений [3].

На сегодняшний день, это самый эффективный инструмент управления процессами для достижения максимальных результатов в любой деятельности [4, 5, 6].

Управление проектом – это сложнейший комплекс мероприятий, которым руководит один менеджер, а профессиональная команда позволяет достигать эффек-

тивных результатов в различных функциональных областях.

При этом в обществе существует мнение, что лидерские качества в рамках проектной деятельности развиваются лишь у менеджеров проектов.

Что противоречит концепции проектной деятельности, где каждый субъект имеет свое направление развития, в перечне которого обязательно будут числиться лидерские качества.

Поэтому очень важно выявить и оценить развитие лидерских качеств у субъектов - это показатель роста сотрудников, а значит, и гарант благоприятного развития проектной деятельности.

Например, в своей статье Е.А. Соколова говорит о лидерских качествах менеджера государственного и муниципального управления, но совсем не упоминает участников проекта, не являющихся руководителями, что означает упущение из вида развития лидерских качеств других субъектов [7].

В жизненном цикле проекта существует совокупность процессов: инициации, планирования, организации исполнения, контроля и завершения проекта.

Каждый из которых обладает индивидуальными функциональными областями:

- управление содержанием проекта;
- управление сроками проекта;
- управление затратами в проекте;
- управление рисками проекта;
- управление персоналом проекта;
- управление заинтересованными сторонами проекта;
- управление поставками проекта;
- управление качеством в проекте;
- управление обменом информацией в проекте;
- управление интеграцией проекта [8].

Для эффективной реализации всего цикла проекта и каждой отдельной функциональной области требуются люди, обладающие знаниями процессов и принципов проектного менеджмента.

Кроме того, в составе команды необходимо иметь специалистов в той области, в которой реализуется проект.

А команде проекта постоянно приходится развиваться для непрерывного роста профессионализма, улучшения взаимодействия между членами команды и результативности совместной работы.

Некомпетентность команды – один из главных рисков, который требует принятия управленческих решений по его устранению.

Таким образом, в жизненном цикле проекта принимает участие множество субъектов, для их гармоничного взаимодействия существуют границы полномочий при принятии решений каждого из них.

Кроме того, под каждый проект может создаваться своя организационная структура в зависимости от специфики проекта.

Но особенностью государственных проектов является то, что обязательно должны существовать следующие роли:

- заказчик проекта (владеет результатом проекта),
- руководитель проекта (осуществляет управление проектом и несет ответственность за его результаты),
- куратор проекта (обеспечивает проект ресурсами и осуществляет административную, финансовую и иную поддержку проекта),
- команда проекта (временная организационная структура, выполняющая работы по проекту).

Структура взаимодействия субъектов проектной деятельности представлена на рисунке 1.

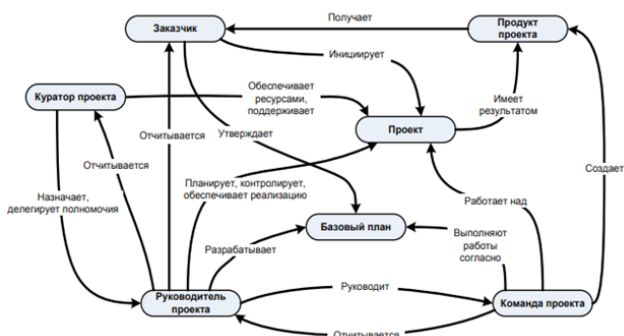


Рисунок 1 – Основные роли и понятия проектного менеджмента и их взаимосвязь [9]

В Приморском крае существует практика привлечения внутренних и внешних участников команды регионального проекта, где внутренние – это сотрудники разных органов исполнительной власти, занимающие роль в соответствии с их должностями и направлениями деятельности, а внешние – это люди, приглашенные в проект по согласованию [10].

Привлечение специалистов происходит из проектного резерва, который формируется на основе модели развития компетенций в сфере проектной деятельности в Приморском крае [11].

Данная модель позволяет поэтапно оценить компе-

тенции сотрудников и присвоить им проектный рейд, с помощью которого определяется приоритетность назначения этих сотрудников на проектные роли (проектный исполнитель, проектный администратор, проектный руководитель).

По итогу реализации проекта есть возможность пройти переоценку своего рейда и повысить статус. На первом этапе проходит оценка личностных компетенций, который заметно картируется с лидерскими качествами.

Лидерские качества - это набор характеристик, помогающих грамотно взаимодействовать с проектной группой для достижения общих целей, включающих в себя выполнение лидерских задач и функций.

Существует обширный перечень лидерских качеств, который каждый из ученых трактует по-своему [12-19]. Но в ходе исследования у нас получилось выделить три группы: личностные, организационные, социальные.

Личностные включают в себя внутренние установки субъекта такие как: умение оценивать ситуацию, мотивация, готовность к риску, стрессоустойчивость и т.п.; организационные включают в себя качества, которые помогают субъекту организовывать и мотивировать команду (например, умение находить индивидуальный подход, умение ставить задачи, нестандартность и гибкость мышления, креативность и т.д.), социальными являются коммуникационные качества (коммуникабельность, исполнительность, умение дискутировать и т.п.).

Основываясь на эту простую классификацию, можно сделать вывод, что лидерские качества не всегда проявляются у руководителя проекта. Вполне возможно, что лидерские качества как сферы ответственности разделяют участники проекта

В своей статье «Комплексная оценка лидерских качеств специалиста» Н.Н. Иванова пишет, что в ходе эксперимента субъекты, использовавшие и согласившиеся на командный (проектный) стиль управления являются потенциальными лидерами, что говорит нам о важности лидерских качеств не только у руководителя проекта [20].

В настоящий момент нет единой оценки лидерских качеств человека. Существует большое количество тестов и кейсов, которые призваны помочь определить уровень приобретенных качеств. Приведем пример некоторых из них:

1. В своей работе кандидат психологических наук, сертифицированный тренер и HR-менеджер, старший партнёр и ведущий тренер KPG Training Center Светлана Владимировна Иванова делит лидерские компетенции на две части обязательные компетенции и желательные (развиваемые) компетенции. В части обязательных компетенций речь идет о тех, которые не представляется возможным изменить (это мотивация, ценностные установки и т.п.), другими словами, это личностные лидерские качества. В части желательных (развиваемых) речь идет о компетенциях, которые в течении жизни можно изменять и улучшать [21].

2. Авторами Е.Жариковым, Е.Крушельницким проводится тест «Диагностика лидерских способностей» включающий в себя 50 вопросов с двумя вариантами ответа: «да» и «нет». Сами вопросы сводятся к внутренней мотивации, собственной оценке себя, умению делегировать и т.п. [22]. Анализируя этот тест, можно сделать вывод, что наводящие вопросы и невозможность уйти от ответа почти в полной мере помогают в оценке лидерских качеств человека.

Таким образом, можно сказать, что оценка лидерских качеств осуществляется в основном двумя инструментами: кейсы (техника обучения и контроля, целью которой служит погружение в реальную экономическую, психологическую, социальную ситуацию) и тесты.

Помимо инструментов оценки не маловажно понимать, как именно участие в проектной деятельности изменило уровень развития лидерских качеств. Это

значит, что контроль входных и выходных данных необходим для оценки состояния лидерских компетенций сотрудников.

Для выявления минимально важных качеств необходимых на государственной службе мы провели опрос среди управленцев государственного и муниципального сектора.

Респонденты из предложенного списка лидерских качеств выбирали 6 наиболее приоритетных качеств, необходимых государственному служащему для исполнения своих обязанностей на высоком уровне. В опросе приняли участие 53 респондента, результаты представлены на рисунке 2.

Из опроса нами были определен порядок приоритетности 6 лидерских качеств важных для государственно-го служащего.

1. Ответственность в принятии решений - особо важное качество, когда речь идет о федеральных и региональных проектах. Спецификой государственного управления является то, что в большинстве своем проекты отличаются общественной значимостью.

2. Высокий уровень коммуникации – качество человека, которое позволяет добиваться успеха при общении с людьми: хорошо выступать с речью перед публикой, решать конфликты, вести переговоры с партнерами и др.

3. Умение эффективно организовать работу коллектива – позволяет максимально использовать человеческий ресурс и мотивировать сотрудников на качественное выполнение целей.

4. Высокая профессиональная и общеобразовательная подготовка – на наш взгляд основополагающее качество, без которого сложно добиться успехов в профессиональной деятельности, но и только с одним этим качеством (без остальных), вероятность успешности низка.

5. Высокий уровень самодисциплины – качество, позволяющее ставить в приоритет задачи, в связи с определенными требованиями.

6. Ориентация на результат – качество, позволяющее индивидууму самому контролировать процесс деятельности для достижения поставленной цели и отвечать за полученный результат.

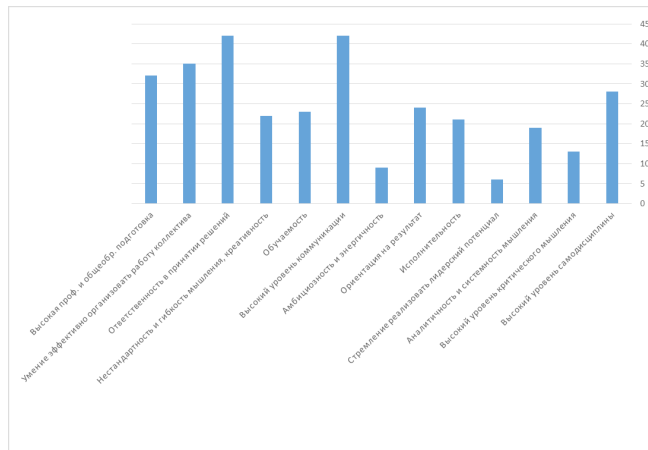


Рисунок 2 – Приоритетные профессиональные качества государственных служащих

Технология оценки эффективности развития приведенных выше качеств тоже выстроена новым способом.

Тесты и кейсы даются команде на 1-3 день работы над проектом. А второй (контрольный) отдельно человеку также на 1-3 день при работе уже над новым проектом.

На данном этапе будет использоваться уже существующие материалы для оценки (тесты и кейсы) из соответствующих источников. Таким образом, можно будет проверить саму технологию оценки, а в ближайшем будущем позволит составить собственные материалы для оценки.

Подводя итог, можно сделать вывод, что лидерские качества являются важным элементом для каждого из участников проекта.

Особенно, если речь идет о государственных служащих, ведь именно проекты федерального и регионального уровня требуют максимального проявления профессионализма.

Поэтому развитие лидерских качеств, их оценка и контроль - это ядро развития личности посредством проектной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Султанова Е.В., Анкудинова А. М. Реализация дополнительного образования школьников Приморского края на примере создания детского технопарка // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР. 2017. Т. 1. С. 8 – 11.
2. О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам: Указ Президента РФ от 30.06.2016 № 306 (ред. от 19.07.2018). [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200363/
3. Положение об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 № 1288 (ред. от 03.01.2019) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310151/
4. Гринев С.Я. Аспекты формирования профессиональной культуры у будущих специалистов управления проектами // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2014. № 1 (6). С. 19-22.
5. Цветкова И.В. Реализация проектов внедрения инноваций // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 266-269.
6. Гнатышина Е.А., Иванова О.Э. Методологический потенциал сократического диалога как инновационного подхода к управлению проектами // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 59-62.
7. Соколова Е.А. Лидерские качества в профессиональной деятельности менеджера государственного и муниципального управления // Сибирский педагогический журнал. 2011. №8. С. 243-248.
8. ГОСТ Р ИСО 21500-2014 Руководство по проектному менеджменту. Введ. 01.03.2015.
9. ГОСТ Р 54869—2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. Введ. 01.09.2012.
10. Об утверждении Положения об управлении проектами в органах исполнительной власти Приморского края: Постановление Администрации Приморского края от 25.04.2016 №160-на [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края – Режим доступа: https://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/departament-proektov/normativnye-pravovyye-akty/160_new.pdf
11. Модель развития компетенций в сфере проектной деятельности в Приморском крае. – Утверждено Губернатором Приморского края 11.05.2017 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Администрации Приморского края – Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/departament-proektov/normativnoe-obespechenie-proektnoy-deyatelnosti-v-primorskom-krae.php>
12. Афонин Ю.А., Орлова Л.В. Профессиональные качества современного лидера-управленца: социологический анализ // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 3 (12). С. 59-62.
13. Санникова Е.А. Лидерство. Психология лидера. Лидерская эффективность в управлении // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 24-26.
14. Вострокнутов Е.В., Прошин И.А., Устино С.С. Развитие лидерских качеств бакалавров направления подготовки «Профессиональное обучение (по отраслям)» средствами учебных дисциплин // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4 (20). С. 71-74.
15. Филиогло Л.Д., Власенко И.А. Особенности формирования молодёжного сообщества // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4 (9). С. 113-116.
16. Бендас Т.В., Трифонова Е.А. Этнические особенности системы ценностей и стереотипов лидеров общественных организаций города Оренбурга: гендерный аспект // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 313-315.
17. Овсянников В.П., Якунин В.Н. Постиндустриальный переход и его лидеры // Карельский научный журнал. 2014. № 1 (6). С. 30-33.
18. Сивак А.Н. Особенности представлений о качествах лидера у выпускников вуза войск национальной гвардии // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т. 7. № 4 (25). С. 196-198.
19. Иванова Т.Н. Деятельность профсоюзных лидеров в студенческой среде // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 1 (10). С. 165-168.
20. Иванова Н.Н. Комплексная оценка лидерских качеств специалиста // Вестник ФГОУ ВПО Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2010. №3. С. 47-48.
21. Центр дополнительного образования «Элитариум». [Электронный ресурс] // Иванова С.В. Оценка лидерских компетенций - Режим доступа: http://www.elitarium.ru/ocenka_liderskikh_

kompetencij.

22. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп: учебное пособие / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов – Издательство Института Психотерапии, 2002. – С. 222-227.

Статья поступила в редакцию 02.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 334.021.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0013

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЁТА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

© 2019

Бабаева Зоя Шапиулаховна, профессор кафедры бухгалтерский учёт
экономического факультета

Маграмова Хадижат Гадисовна, магистрант 2 курса направление
бухгалтерский учёт, анализ и аудит

Дагестанский государственный университет

(367000, Россия, Махачкала, улица Гаджиева, 43-а, e-mail: garunova95@bk.ru)

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учета в субъектах малого бизнеса. Автором выделены основные проблемы, которые могут возникнуть у указанных субъектов, и предложены рекомендации по организации системы бухгалтерского учета. Описаны существующие системы налогообложения организаций малого бизнеса, выделены их преимущества и недостатки. Кроме этого, рассматривается важность и значение ведения бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса. Перечислены рекомендуемые организационные формы учета на предприятиях. Также большое внимание уделяется принципам организации бухгалтерского учета на малых предприятиях. Учитывая то, что малый бизнес - локомотив региональной экономики. Грамотная организация бухгалтерского учета и анализа на малых предприятиях позволяет им эффективно и мобильно функционировать в условиях конкурентной среды. Главная проблема - найти оптимальный вариант учетно-аналитической системы для субъектов малого предпринимательства. В процессе учета бухгалтерской документации делается на специфику работы с инновациями, коммерциализации новых идей, защите интеллектуальной собственности. В настоящее время, современному производству требуется не просто экономист, а высококлассный профессионал, владеющий технологиями инновационной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями.

Ключевые слова: малый бизнес, бухгалтерский учет, налогообложение, преимущества и недостатки, льготы, учет, анализ, учетно-аналитическая система.

PROBLEMS OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF SUBJECTS OF SMALL ENTREPRENEURSHIP

© 2019

Babaeva Zoya Shapiulakhovna, Professor of Accounting Department
of the Faculty of Economics

Magramova Khadizhat Gadisovna, Undergraduate 2 course direction accounting,
analysis and audit

Dagestan State University

(367000, Russia, Makhachkala, Gadzhiev Street, 43-a, e-mail: garunova95@bk.ru)

Abstract. The article deals with the organization of accounting in small businesses. The authors identify the main problems that may arise from existing entities, and offer recommendations on the organization of the accounting system. The existing tax systems of small business organizations are described, their advantages and disadvantages are highlighted. In addition, accounting records are kept at small businesses. Listed recommended organizational forms of accounting for enterprises. Also, great attention is paid to the principles of accounting in small enterprises. Considering that small business is the locomotive of the regional economy. Competent organization of accounting and analysis in small enterprises allows them to operate effectively and mobile in a competitive environment. The main task is to find the best option of the accounting and analytical system for small businesses. Work with innovations, commercialization of new ideas, protection of intellectual property. Currently, production requires not only an economist, but also a high-class professional who owns the technology of innovation and the emergence of professional competencies.

Keywords: small business, accounting, taxation, benefits, advantages and disadvantages, accounting, analysis, accounting and analytical system.

Организации малого бизнеса, которые действуют в странах с высокоразвитой экономикой рынка, позволяют отследить преимущества для них. Сам по себе малый бизнес в любой стране является одним из самых важных секторов экономики. Среди преимуществ, получаемых организациями малого бизнеса:

- поддержка от государства, а также льготы, связанные с налогообложением.

- возможность использовать в своем бизнесе любые новаторские средства, такие как развитие новых секторов деятельности, развитие новых товаров, или развитие нового направления оказания услуг. Всё это для малого бизнеса связано с быстрой возможностью реализации, и отсутствием долгосрочного согласования.

- в связи с изменениями экономической среды малый бизнес является наиболее маневренным по своим управленческим качествам. В виду наиболее упрощённой структуры управления. Упрощенная структура управления даёт возможность быстро принимать решения.

- административные расходы также являются сниженными в виду отсутствия многочисленного персонала управления, который требует больших финансовых затрат.

- возможность заполнять те ниши, которые были либо признаны нерентабельными большим бизнесом,

либо по каким другим причинам. А значит учитывать экономическую специализацию региона.

Несмотря на то, что малое предпринимательство стало важным для успешного развития экономики России и рыночной экономики в целом, а государство старается развить как можно больше льгот и послаблений для его развития. Всё равно преимущества, связанные с малым бизнесом, граничит также и с недостатками. Это недостатки весьма существенно снижают смысл развития малого бизнеса для экономики России.

Наиболее основными из этих недостатков можно считать:

- размер уставного капитала для предприятий малого бизнеса является ограниченным. По этой причине отсутствует возможность реализовывать глобальные проекты.

- предприятия малого бизнеса в условиях рынка, обладают малой устойчивостью.

- так же, для принятия каких-либо решений в сфере управления предприятием малого бизнеса у руководителей зачастую отсутствует Опыт, а также необходимые экономические знания.

- отсутствие выгодных условий для получения ресурсов в кредитной сфере.

Проводя сравнение между преимуществами, а так-

же недостатками в сфере малого бизнеса, можно с полной уверенностью сделать заключение. Для успешного управления малым бизнесом в реальных условиях, а также его функционирование, необходимо формирование наиболее эффективно действующий, единой, системы для учета управления, бухгалтерского учета, и налогового учета.

Федеральным Законом за номером 402-ФЗ установлено, что самой организацией разрешено выбрать каким образом будет производиться бухгалтерский учёт. Либо это будет специальный отдел бухгалтерии, либо это будет старший бухгалтер самой этой организации.

Для ведения отчётности, и налогообложения, у каждой из организаций малого бизнеса есть такая возможность.

Среди форум различного бухгалтерского учета законодательством выделены:

- единая форма счетоводства (журнально-ордерная).
- такая же форма счетоводства для предприятий, которые являются небольшими, а также хозяйственных организаций.
- упрощённая форма для ведения бухгалтерского учёта.

Для упрощенной системы налогообложения необходимо выделить, как нам кажется, формы ведения книги учета доходов и расходов.

При изучении наибольшего количества организаций малого бизнеса, и практику ведения бухгалтерского учета подобными организациями, мы сделали вывод, что большинство из них применяют автоматизированную систему учета журнально-ордерную, которая основана на компьютерных программах.

Это не является чем-либо уникальным, по той причине, что большинство организаций в наше время активно пользуется компьютерной техникой и оборудованы компьютерами.

Компьютер позволяет сохранить все данные и сортировать их в базах и реестрах. Что значительно упрощает ведение бухгалтерии.

Подобная форма ведения учета обеспечивает, а высокую точность данных, сохранение этих данных и быстрый доступ к ним. Но несмотря на всё это присутствуют и недостатки автоматизированной системы учета.

Нам кажется, что именно поэтому организации не пользуются основным элементом управления системы бухгалтерского учета, а именно упрощенную форму бухгалтерского учета.

Фирма пытается сократить свои расходы как можно больше и по этой причине, как правило, нанимают только одного бухгалтера. Компьютерные бухгалтерские программы сами по себе не предназначены для ведения упрощенной формы бухгалтерского учета, но используются бухгалтерами по причине большого объема работы, которая предназначена для одного человека.

Также лицензионные версии подобных программ зачастую стоят очень дешево, по этой причине руководство отказывается от их обслуживания и обновления.

Сравнивая среди плюсов и минусов ведение учета можно с уверенностью сказать, что наибольшей особенностью является отсутствие регистров бухгалтерского учета. Поскольку в книге учета хозяйственных операций регистрируются все хозяйственные операции.

Подобная книга содержит записи абсолютно всех хозяйственных операций в хронологическом порядке в той мере, в какой они совершались. И в том же самом порядке. Это позволяет быстро получить к ним доступ и создать отчетность.

Среди недостатков необходимо выделить:

- Введение дополнительных ведомостей в виду отсутствия аналитики по движению средств.
- Отсутствие итогов за оборот средств за конкретный месяц.
- Данные, которые используются для составления отчётности являются бессистемными.

Всё это является в совокупности существенными недостатками.

С точки зрения автора введение подобной бухгалтерии разрушает саму суть единство в методологии бухгалтерского учета. Автор считает, что отказываться от ведения двойной Записи ни в коем случае нельзя.

При рассмотрении практик, бухгалтеру любого предприятия малого бизнеса куда легче заполнять журналы-ордера, вместо того чтобы изучать новую форму регистра.

Число расхождение в отчётности предприятий малого бизнеса также невелико, как и само наличие количества хозяйственных операций.

Опираясь на ту или иную специфику деятельности какой-либо организации малого бизнеса, мы можем посоветовать выбрать какой-нибудь из способов:

- При более минимальных расхождениях в учете это дополнительные, аналитические счета.
- Субсчета, которые будут являться дополнительными для предприятий в сфере малого бизнеса, которые имеют более существенные расхождения в учёте.
- Для малых предприятий, являющихся многопрофильными, присутствует большое количество расхождений, поэтому в учете необходимо ввести дополнительные счета 30-39

Помимо всего прочего для того, чтобы максимально сблизить расхождение между бухгалтерским и налоговым учетом, необходимо максимально унифицировать способы, которыми этот учет объединится. Тут, мы возвращаемся к вопросу о выборе учёта, который предоставлен законом для предприятия малого бизнеса.

Среди всех основных способов, которыми ведется учет, и они позволяют минимизировать расхождение можно выделить:

- порядок определения СПИ (срока полезного использования) основных средств;
- выбор способов начисления амортизации по основным средства и нематериальным активам;
- порядок формирования себестоимости приобретенных товароматериальных запасов;
- порядок оценки МПЗ, использованных и списанных на затраты;
- порядок оценки стоимости реализованных товаров;
- порядок списания издержек обращения;
- решение создавать или нет резерв по сомнительным долгам, резервов на ремонт основных средств, по гарантийному ремонту и обслуживанию, на выплату вознаграждения за выслугу лет, на выплату отпускных персоналу;
- метод признания доходов и расходов.

Какие еще возможны упрощения бухгалтерского учета для организаций малого бизнеса? На практике ведение бухгалтерского учета субъектами малого бизнеса не часто ведется согласно ПБУ 18/02. Наиболее часто затраты производственных организаций не собирают на счетах 23,25,26,28,29 с последующим переносом на счет 20 «Основное производство», а сразу аккумулируют на счете 20 с упразднением перечисленных производственных счетов. Лишь иногда выделяют отдельно на счет 26 в целях контроля и сокращения общехозяйственные расходы.

В рабочем плане счетов следует уделить внимание его упрощению:

- вместо счетов 51,52,55,57 все движение денежных средств показывать на счете 51 «Расчетные счета», при необходимости с субсчетами к нему;
- при небольшом количестве партнеров представляется более простым применение счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» с соответствующими субсчетами к нему вместо счетов 60, 62, 69, 70, 71, 75, 79. Хотя, возможно, имеет смысл расчеты с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками учитывать на отдельных счетах (при большом их числе), равно как и счета 79 и 69 в силу их важности;

- вместо счетов 80,82,83 вести счет 80 «Уставный капитал».

Значительным послаблением со стороны государства в методологии бухгалтерского учета является возможность для организаций малого бизнеса вести учет, не применяя ряд Положений по бухгалтерскому учету, а также возможность предоставления сокращенной бухгалтерской отчетности.

На законодательном уровне для снижения административной нагрузки организации малого бизнеса могут:

- 1) вместо двойной записи вести бухгалтерский учет по простой системе;
- 2) самостоятельно определять состав бухгалтерских регистров и утверждать их формы;
- 3) составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность [1];
- 4) разрешено вести бухгалтерский учет руководителем организации.

Значительные резервы повышения оптимизации и эффективности малого бизнеса могут быть связаны с использованием консалтинга для совершенствования технологий бизнеса и учета [4, с. 1324].

Отдельного внимания заслуживают проблемы, возникшие в связи с нововведениями 2013 г. Они, к сожалению, не упростили, а усложнили бухгалтерский учет для субъектов малого предпринимательства.

До 1.01.2013 г. организации и индивидуальные предприниматели, использующие для налогообложения упрощенную систему, были освобождены от необходимости вести бухгалтерский учет (ст. 4 Закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (отменен)). Необходимо было вести учет доходов и расходов в соответствии с главой 26.2 НК РФ, а также вести учет нематериальных активов и основных средств. С 2013 г. данные субъекты обязали вести бухгалтерский учет в полном объеме. В результате этого у организаций малого бизнеса, которые до 1.01.2013 г. вели упрощенную систему бухгалтерского учета, возникли проблемы.

Для того чтобы вести бухгалтерский учет по общим правилам, организациям малого бизнеса потребовалось рассчитать остатки по счетам. Для выведения остатков нужно было провести достоверную оценку всех активов и обязательств с обязательным документальным ее подтверждением.

Используя первичные документы по движению денежных средств (банковские выписки с приложенными оправдательными документами и кассовую книгу с приходными и расходными кассовыми ордерами), нужно было определить остаток денежных наличных и безналичных денежных средств и, соответственно, открыть счета 50, 51, 52, 55 и 57.

Для открытия счетов расчетов 60, 62, 69, 70, 71, 73, 75, 79, составляя акты сверки, нужно было восстановить информацию о расчетах с партнерами.

Для оценки других активов и обязательств необходимо было провести сплошную инвентаризацию.

Понадобилось разработать и утвердить в учетной политике рабочий план счетов. Причем надо было учитывать то, что разрешено использование одного обобщенного счета вместо нескольких для учета единообразных по содержанию активов, капитала, обязательств. Однако хочется обратить внимание на то, что вопрос о возможности упростить рабочий план счетов организаций малого бизнеса в настоящее время еще не решен и является дискуссионным.

Касательно налогообложения для организаций малого бизнеса.

Наше государство старается привлекать предпринимателей, для этого она разрабатывает различные системы налогообложения, которые являются наиболее привлекательными для систем малого бизнеса отличие от больших предприятий. Например, организация малого бизнеса имеют такую возможность, как самостоятельный выбор налогообложения.

Есть различные методы налогообложения, и на сегодняшний день, все предприятия, которые относятся к малому бизнесу, могут выбрать наиболее оптимальную систему для себя. Необходимо учитывать то, что налогообложения в государстве далеко несовершенны. В связи с этой возможностью выбора, организации малого бизнеса могут выбрать наиболее привлекательную для себя в систему налогообложения.

Например, общий режим налогообложения – ОСНО, который является предустановленным для абсолютно всех форм собственности и видов, которые имеет отношения к предприятиям. Предприятие, которое работает на ОСНО в качестве имущества имеет право на возмещение НДС из бюджета, а также заниматься любым видом деятельности не ограничивая выручку лимитом. Также преимуществом является возможность обладать любым количеством наемных работников.

Из недостатков можно выделить такие как, предоставление большого количества отчетности в различные налоговые органы и государственные организации, а также обязанность платить большое количество налогов. Хранение, введение форм доходов и расходов, сбор всей информации и документации, которая связана с деятельностью предприятия.

ЕНВД или единый налог на вмененный доход. Переход на эту форму налогообложения является добровольной. Она рассчитывается по формулам куда внесены коэффициенты которые зависят от специфики работы предприятия, сама ставка налога, а также величина базовой доходности. Однако число работников не может превышать 100.

Среди преимуществ можно выделить:

- Расчёт налога является несложным
- сумма самого налога является фиксированной.
- бизнес может иметь абсолютно любой оборот средств без опасения перед налоговыми органами, в виду того что налог никак не связан с доходом самого предприятия. Другими словами, это налог, который никак не зависит от реальной выручки.

Однако и недостатки у ЕНВД есть. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства включают возможность совмещения разных режимов налогообложения, и эта, казалось бы, благоприятная возможность при ЕНВД оборачивается значительным недостатком. В этом случае многопрофильные предприятия обязаны вести по всем видам деятельности раздельный учет, что значительно увеличивает трудозатраты, так как требуется более детальный учет аналитики. Соответственно и увеличивается число уплачиваемых в бюджет налогов.

Патентная система налогообложения. Особенности налогообложения организации малого бизнеса в части оплаты стоимости патента дифференцированы от налогообложения субъектов предпринимательства, работающих на других режимах, так как по новой системе необходимо уплатить только лишь стоимость патента. Общая сумма патента рассчитывается по ставке 6 % от предполагаемого годового дохода компании. Однако следует знать, что его теперь нельзя уменьшить, как ранее, на сумму страховых взносов, выплаченных по обязательному страхованию.

Применение данного режима возможно только для индивидуальных предпринимателей. Помимо этого, патентное налогообложение применяется только при определенных видах деятельности - в законе их указано 69, и этот список закрытый.

При покупке патента на срок меньше, чем шесть месяцев, полную его стоимость необходимо оплатить в срок до 25 числа месяца после начала его действия. При большем сроке действия патента можно сначала оплатить его треть, а остальные две трети ближе к концу окончания срока его действия, но не позже чем за 30 дней до его прекращения.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод,

что организация малого бизнеса имеет возможность выбрать наиболее оптимальный вариант налогообложения, что стимулирует развитие малого предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. «О формах бухгалтерской отчетности организаций»: приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н.
2. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства: приказ Минфина России от 21.12.98 № 64н.
3. Будайцева Л.Ж. Бухгалтерский учет: учеб. - М.: Юрайт, 2011. - 735 с.
4. Воскресенская Н.В. Проблемы формирования учетной политики малых предприятий в целях повышения уровня информационного обеспечения управления // рос. Предпринимательство. - 2008. - № 11. - вып. 1(122). - с. 56-60.
5. Потехина Е.Н. Проблемы и пути совершенствования учета на малых предприятиях // фундаментальные исследования. - 2014. - № 11. - с. 1322-1325.
6. Шахбанов Р.Б., Гусейнова Л.М. Особенности и проблемы организации бухгалтерского учета в сфере малого предпринимательства // современный науч. Вестн. Экономические науки. - 2011. - № 7. - url: http://www.rusnauka.com/25_npr_2011/economics/7_91646.doc.htm.

Статья поступила в редакцию 29.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:005.6
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0014

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КАЧЕСТВА НА ОБОРОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2019

Баурина Светлана Борисовна, кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики промышленности

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: baurinaaa@yandex.ru)

Назарова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры

экономической теории и мировой экономики

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(125190, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 80 Г, e-mail: e.nazarova@list.ru)

Аннотация. Цель: раскрыть сущность комплексного подхода к выпуску продукции гарантированного качества на оборонных предприятиях России в условиях импортозамещения. Методы: ведущим методом исследования выступает анализ отраслевой структуры и технологического потенциала оборонных предприятий, позволяющий выявить системные проблемы их функционирования. Результаты: обозначены причины низкого уровня и системные проблемы обеспечения качества продукции оборонной промышленности. Конкретизированы специальные отраслевые стандарты, предназначенные для предприятий, выпускающих и поставляющих продукцию для оборонного комплекса России. Представлена структура отчета оборонного предприятия, по комплексной оценке, а также способность разрабатывать и выпускать продукцию соответствующего качества. Научная новизна: в статье предложен комплекс мер в сфере нормативно - правового регулирования, в области оценки соответствия и в сфере стандартизации, направленных на снижение воздействия факторов, отрицательно влияющих на качество разрабатываемой, изготавливаемой и эксплуатируемой продукции ОПК. Материалы статьи представляют практическую ценность для специалистов и руководителей предприятий ОПК при разработке стратегий развития; экспертов аналитических групп при подготовке тематических обзоров и информационно-аналитических исследований тенденций развития отечественного рынка ОПК; организаций, осуществляющих образовательную деятельность при разработке качественных современных программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки в сфере ОПК; в работе государственных органов при выработке рекомендаций для целей оборонной и промышленной политики Российской Федерации.

Ключевые слова: качество, продукция, выпуск, промышленность, оборонно-промышленный комплекс, предприятие, санкции, импортозамещение, оценка соответствия, стандарт, отраслевая структура, технологический потенциал

AN INTEGRATED APPROACH TO MANUFACTURING PRODUCTS OF APPROPRIATE QUALITY AT DEFENSE PLANTS

© 2019

Baurina Svetlana Borisovna, candidate of economic sciences, associate Professor

of the industrial Economics Department

Plekhanov Russian economic University

(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: baurinaaa@yandex.ru)

Nazarova Elena Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate Professor

of the Department of Economic theory and world economy

Moscow University for Industry and Finance «Synergia»

(125190, Russia, Moscow, Leningradsky pr., 80G, e-mail: e.nazarova@list.ru)

Abstract. Purpose: to reveal the essence of an integrated approach to the production of guaranteed quality products at the defense enterprises of Russia in terms of import substitution. Methods: the leading method of research is the analysis of the sectoral structure and technological potential of defense enterprises, the identification of systemic problems of their functioning. Results: systemic problems and causes of the low level of quality of defense industry products are identified. Specified industry-specific standards for companies producing and supplying products for the defense complex of Russia. The structure of the report of the defense enterprise on a comprehensive assessment of the ability to develop and produce products of appropriate quality is presented. Scientific novelty: the article proposes a set of measures in the field of regulatory, conformity assessment and standardization aimed at reducing the impact of factors that adversely affect the quality of the developed, manufactured and operated products of the defense industry. The materials of the article are of practical value for specialists and managers of defense enterprises in the development of development strategies; experts of analytical groups in the preparation of thematic reviews and information-analytical studies of trends in the development of the domestic market of defense; on courses of professional retraining and advanced training of economists and specialists in the field of defense industry; in the work of state bodies in the development of recommendations for the purposes of defense and industrial policy of the Russian Federation.

Keywords: quality, production, output, industry, military-industrial complex, enterprise, sanctions, import substitution, conformity assessment, standard, industry structure, technological potential

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время экономика России находится в сложном положении. Этому способствует, как затянувшийся экономический кризис, так и политические разногласия между государствами. Европейский Союз и США применили в отношении России пакет санкций, затем поэтапно добавлялись дополнительные санкционные ограничения, которые коснулись наиболее конкурентоспособных отраслей: в частности, оборонно-промышленного комплекса [1, с. 33]. Проблемы и сложности экономики России проявляются не только в замедлении,

а порой и снижении, объемов производства, взаимных неплатежах, но и в качественных характеристиках производимой промышленной продукции.

Технический уровень оборудования и технологии отечественного производства, как правило, существенно ниже, чем в индустриально развитых странах [2]. Оправдать затраты на инвестиции в модернизацию производства и создание новых технологий будет возможно только при условии выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом у потребителя.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Цель статьи – представить научному сообществу суть

комплексного подхода к выпуску продукции гарантированного качества на оборонных предприятиях России в условиях импортозамещения. Материал статьи призван способствовать профессиональному росту научно-педагогических работников и задавать направление для проектно-исследовательских работ молодых ученых.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Оборонная промышленность России отличается исключительно высокой наукоемкостью (рисунок 1, 2). Ее передовые научные исследования и разработки создают эффект перелива технологий в другие отрасли национальной экономики [3, с. 208].

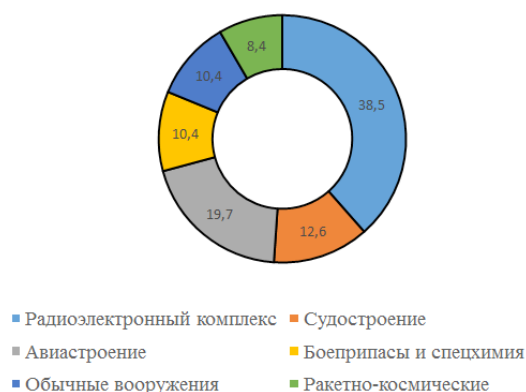


Рисунок 1 - Отраслевая структура предприятий ОПК России

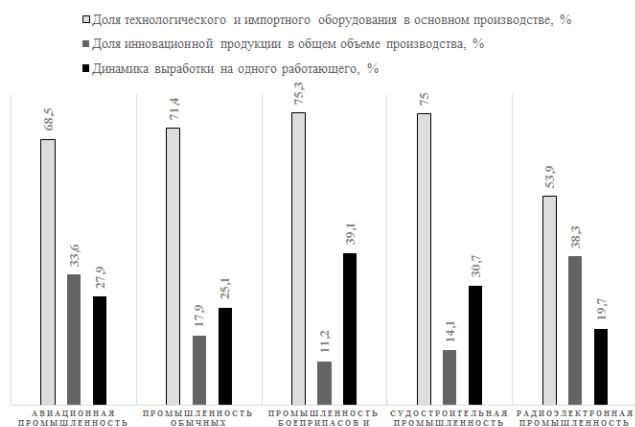


Рисунок 2 - Производственно-технологический потенциал предприятий ОПК России

Обилие санкционных мер в отношении ряда оборонных предприятий России, разорванные связи со многими производителями комплектующих военной техники поставили многих производителей в затруднительное положение [4].

Однако, имеют место и примеры успешной деятельности в сложившихся условиях. Так, американская Defense News говорит о холдинге «Алмаз-Антей», который специализируется на выпуске зенитных систем. На данный момент он занимает 11-е место среди крупнейших в мире производителей вооружений, а за минувший год сумел увеличить свой оборот более чем на 10%. Еще более ошутимых успехов достигли холдинг «Вертолеты России» (оборот увеличен на 16,3%) и корпорация «Тактическое ракетное вооружение» (плюс 48,6% к обороту) (<http://www.defensenews.com/>).

В 2018 году российский оборонно-промышленный комплекс успешно справился с очередным этапом выполнения гособоронзаказа. Кроме того, Россия сумела продемонстрировать всему миру новейшие средства вооружения, созданные руками российских оборонщи-

ков и на десятилетия, опередившие конкурентов на военно-технологическом поле. Сейчас военные заводы, оборонные предприятия и конструкторские бюро нацелены на эффективное выполнение задач, определенных новой «Государственной программой вооружения на 2018-2027 годы».

Пожалуй, самым важным критерием, по которому можно было бы оценить работу отечественной обороны, являются боевые и эксплуатационные качества её продукции. В этом смысле отличным отчётом о проделанной работе можно считать антитеррористическую операцию в Сирии. В ходе боевых действий прекрасно показала себя боевая, транспортная, дальняя, специальная и другая авиация, причём речь идёт не только о самих самолётах, но и о «начинке» - средствах связи, авионике, вооружениях и так далее.

В целом деятельность государственных корпораций, интегрированных структур и организаций ОПК по обеспечению качества изготавливаемой продукции военного и гражданского назначения позволяет в основном удовлетворять требования государственного заказчика в процессе ее эксплуатации [5]. Это достигается функционированием систем управления качеством, единой методологической основой которых является совокупность законодательных и иных нормативных правовых актов, нормативно-технических и методических документов, участников системы, включая средства и механизмы обеспечения единства измерений. При этом предприятия ОПК ориентированы на достижение целевых ориентиров и показателей выполнения государственного оборонного заказа и государственных программ социально-экономического развития в различных секторах (отраслях) экономики [6]. Снижение количества отказов продукции (из расчета на одно гарантийное изделие) в последние годы свидетельствует о повышении результативности функционирования систем менеджмента изготовителей (поставщиков) продукции.

В рамках реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05. 2012 г. № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил РФ ...» [7], актов и решений Правительства Российской Федерации по обеспечению выполнения поименованного Указа Президента Российской Федерации осуществляется переход на новые условия размещения и исполнения государственного оборонного заказа, совершенствуется организационная структура оборонно-промышленного комплекса и расширяются его возможности.

На федеральном уровне принимаются меры государственной поддержки изготовителей продукции, демонстрирующих стабильное качество, совершенствуются и реализуются требования законодательства Российской Федерации о контрактной системе и в сфере государственного оборонного заказа, актуализируются нормативные и технические документы, в которых устанавливаются обязательные требования к продукции и процессам ее проектирования, изготовления, эксплуатации, методам испытаний (измерений), а также показатели качества [8, с. 420].

Вместе с тем на качество разрабатываемой, изготавливаемой и эксплуатируемой продукции оказывает влияние множество причин:

- несоответствие нормативной правовой базы в области качества современной организационной структуре субъектов управления качеством, обусловленное переходом на новые условия размещения и исполнения государственного оборонного заказа, а также сложившимся экономическим условиям;

- система менеджмента и политика государственных корпораций, интегрированных структур и организаций оборонно-промышленного комплекса в области обеспечения качества не адаптирована к современным условиям размещения и исполнения государственного оборонного заказа;

- сокращение объемов и процедур контроля качества изделий (работ) в ходе технологических операций изготовления изделий и их испытаний со стороны субъектов управления качеством, в том числе в целях минимизации расходов по государственным контрактам (договорам) [9];

- низкий уровень развития научно-методического обеспечения контроля и технологий контроля и управления качеством изделиями на различных этапах жизненного цикла из-за прекращения научных разработок и внедрения перспективных технологий, передовых форм и методов обеспечения, контроля и управления качеством соответствующего или перспективного изделия;

- отсутствие в организациях ОПК и у потребителей продукции полной и актуальной информации о фактических показателях ее качества;

- износ технологического и измерительного оборудования в организациях ОПК. Системы измерений и методики измерений, функционирующие на предприятиях ОПК, и применяемый парк средств измерений, необходимых для разработки, контроля измеряемых параметров особо ответственных технологических операций и управления такими процессами, морально устарели, изношены и не обеспечивают функциональной точности измерений, не позволяют дистанционно формировать результаты отклонений несоответствия продукции от установленных требований;

- несовершенство СМК государственных корпораций, интегрированных структур ОПК и входящих в них организаций. Указанные организации при существующих возможностях не обеспечивают внедрения в системы менеджмента качества инженерных методик построения «встроенного качества» (одобрения процессов производства поставщиков (PPAP), перспективного планирования качества продукции и плана управления потоками процесса (APQP), анализа видов и последствий потенциальных отказов (FMEA), анализа измерительных систем (MSA), статистического управления процессами (SPC), снижения отклонений в процессах производства электронных компонентов (Six Sigma), а также проведения ежедневных уровней аудитов (LPA) на производстве и у поставщиков комплектующих изделий в рамках сопровождаемых сделок), что существенно снижает эффективность систем управления качеством [10];

- низкое качество комплектующих изделий, материалов, сырья и элементной базы, применяемых при изготовлении финальных изделий и поставляемых различными уровнями производственной кооперации. Причинами такого положения являются недостаточная эффективность функционирования подразделений контроля качества указанных поставщиков. При этом правовая и нормативная база не позволяют головным исполнителям осуществлять по единым требованиям контроль процессов производства и управления качеством у поставщиков;

- отсутствуют правовые механизмы: поощрения исполнителей государственных контрактов за обеспечение стабильного бездефектного производства поставляемой продукции, что не создает условий для дополнительной мотивации предприятий ОПК и их сотрудников к сдаче продукции заказчику с первого предъявления; компенсаций для предприятий ОПК непредвиденных расходов, обусловленных необходимостью обеспечения требуемого уровня качества, поскольку затраты на ремонт гарантийных изделий по причине отказов превышают затраты по предупреждению и устранению «брака» в ходе изготовления;

- низкая эффективность управления деятельностью в сфере стандартизации оборонной продукции со стороны уполномоченных федеральных органов исполнительной власти и организаций. Однако, стоит отметить, что для предприятий, выпускающих и поставляющих продукцию для оборонного комплекса, разработаны специальные отраслевые стандарты: ГОСТ РВ 0015-002-2012

«Система разработки и постановки на производство военной техники. Система менеджмента качества. Общие требования» [11], ГОСТ РВ 0015-003-2017 «Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Порядок проверки систем менеджмента качества организаций, выпускающих оборонную продукцию». Выполнение требований стандартов гарантирует разработку, поставку и обслуживание продукции, соответствующей требованиям к поставкам военной техники, обеспечивает надежность продукции, а также включает мероприятия по оценке рисков и защите государственной тайны;

- крайне низкие темпы обновления фонда документов по стандартизации (менее 1% при потребности не менее 10%), большую часть которых составляют стандарты, принятые 25-30 лет назад), в том числе по причине недостаточного финансирования разработки и актуализации документов по стандартизации;

- дефицит квалифицированных кадров технических специальностей, необходимых для системного внедрения инновационных направлений развития в области качества и пр.

Системы управления качеством, которые разрабатываются и внедряются сегодня - это драйвер перехода к цифровому производству, цифровому предприятию [12, с. 390]. Так, объединенная судостроительная корпорация представила свой практический опыт в построении корпоративной системы менеджмента качества на первом научно-практическом форуме «Вопросы качества продукции военного и гражданского назначения организаций оборонно-промышленного комплекса» («Качество ОПК – 2018»), проходившем в Нижнем Новгороде (февраль, 2018). Опыт корпорации можно считать уникальным, так как ее структура не является вертикально-интегрированной, в связи с чем была создана процессная модель системы мониторинга качества отличная от существующих практик как по форме, так и по содержанию.

На показатели снижения качества выпускаемой продукции постоянно обращает внимание Рособоронзаказ при проверках предприятий, работающих на Государственный оборонный заказ (ГОЗ) и имеющих сертификат соответствия СМК. Этот факт объясняется тем, что:

- формальным подходом к проверке соблюдения некоторых требований (многие эксперты, проводящие оценку СМК предприятий, недостаточно компетентны в соответствующих технических областях);

- выборочный характер проверок выполнения требований, что не позволяет в полной мере оценить качество разработки и производства выпускаемой продукции;

- в ряде стандартов не предусмотрены конкретные формы и показатели, позволяющие оценить качество разработки и производства выпускаемой продукции [13].

Для комплексной оценки способности предприятий ОПК разрабатывать и выпускать продукцию соответствующего качества предлагается использовать опыт ведомственных проверок, совместив их с оценкой соответствия СМК.

Высокое качество изделий предопределяется техническими, экономическими и социальными факторами, которые закладываются и обеспечиваются на различных стадиях жизненного цикла изделия [14, с. 168].

Для предприятий, выпускающих продукцию в рамках ГОЗ, стадии разработки и производства продукции являются определяющими. Поэтому началом жизненного цикла продукции условно считают формирование исходных требований к ней. В отчет предприятия на представление комиссии, по комплексной оценке, способности предприятий ОПК разрабатывать и выпускать продукцию соответствующего качества рекомендуем включать следующие основные разделы.

Состояние ресурсов (п. 6 ГОСТ РВ 15.002). Оценка

состояния ресурсов включает оценку состояния кадровых ресурсов, оснащенность современным технологическим оборудованием, средствами испытаний, контроля и измерений, организацию финансирования работ по обеспечению разработки и производства, а также выполнение требований по охране труда и условиям производства и др.

Качество разработок (п.п. 7.1–7.4 ГОСТ РВ 15.002). При проверке выполнения данного требования должны учитываться процессы обеспечения качества разработок, включающие технологический контроль конструкторской документации (КД), оценку новых технологических процессов, анализ характера несоответствий, изменений, вносимых в КД и технологическую документацию (ТД) по результатам установочной серии, в процессе серийного производства, процессы обеспечения качества выполнения технологических процессов, а также качество технологического оборудования и др.

Обеспечение качества при опытно-серийном производстве (п. 7.5 ГОСТ РВ 15.002) включает отработку КД и ТД, проведение аттестации и проверки на технологическую точность оборудования, укомплектованность рабочих мест инструментом и приспособлениями, информацию по отклонениям от приемки серийных изделий отделом технического контроля (ОТК) и ВП, организацию и ведение работ по оценке надежности изготавливаемых изделий, анализ повторяющихся несоответствий изделий, выявленных при приемочном контроле ОТК и ВП, по результатам эксплуатации, ведение работ по авторскому, гарантийному и техническому надзору и др. Эти позиции также следует оценивать при комплексной проверке предприятия.

Обеспечение качества выполнения технологических процессов производства (п.п. 7.3.1, 7.5.1 ГОСТ РВ 15.002). Следует убедиться в качестве выполнения технологических процессов, которое обеспечивается наличием технологических инструкций и маршрутных карт, использованием исправного и настроенного технологического оборудования и оснастки, соответствующей квалификацией обученного персонала, выполняющего данный технологический процесс, применением качественных материалов, имеющих паспорт (сертификат) и прошедших входной контроль.

Организация и проведение контроля качества изделий при их производстве и порядок проведения испытаний и приемки изделий (пп. 7.3, 7.5, 7.6, 8.2.4 ГОСТ РВ 15.002). Объектами контроля качества в процессе производства являются заготовки, составные части изделия (детали, сборочные единицы и комплекты) и готовые изделия (материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, технологические процессы, КД и ТД) [15]. Для контроля качества на предприятии должны применяться входной, операционный и приемочный контроль продукции. Необходимы следующие категории контрольных испытаний: предъявительские; приемосдаточные; периодические; типовые.

Информацию, необходимую для оценки способности предприятия разрабатывать и выпускать продукцию соответствующего качества и формы ее представления, следует заранее направлять на предприятия, которым предстоит комплексная проверка, для подготовки предприятием отчета комиссии. Выводы о способности предприятия разрабатывать и выпускать продукцию соответствующего качества следует делать на основании оценки функционирования СМК предприятия с учетом представленной информации. Результативность СМК, процессов СМК и показатели должны иметь тенденцию к увеличению за рассматриваемый период времени, например за три года

В целях снижения воздействия факторов, отрицательно влияющих на качество разрабатываемой, изготавливаемой и эксплуатируемой продукции ОПК, целесообразно принять комплекс следующих мер.

В сфере нормативного правового регулирования:

- проработать вопросы внесения изменений в законодательство Российской Федерации о контрактной системе закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц в части возможности установления в конкурсной документации повышенных значений коэффициентов значимости критериев, характеризующих качество продукции, закупаемой для нужд обороны и безопасности государства, в целях снижения риска заключения контракта с недобросовестным поставщиком, который существенно снижает цену контракта на этапе конкурса за счет требований к качеству продукции. Данный подход целесообразно распространить в отношении закупаемых услуг по сертификации (включая инспекционный контроль) систем менеджмента качества организаций, осуществляющих деятельность по разработке, производству, испытанию, установке, монтажу, техническому обслуживанию, ремонту, утилизации и реализации вооружения и военной техники, включая комплектующие изделия, сырье и материалы, а также деятельность по разработке, производству, реализации, испытанию, утилизации и хранению боеприпасов [16];

- утвердить на федеральном уровне правила сертификации в отношении оборонной продукции (работ, услуг), поставляемой по государственному оборонному заказу и (или) систем менеджмента качества указанных организаций. Указанные правила будут применяться, в случае если такая форма оценки соответствия предусмотрена государственным контрактом (контрактом). Это позволит сделать процедуры оценки соответствия продукции прозрачными, открытыми и ограничит деятельность недобросовестных хозяйствующих субъектов в части выдачи сертификатов соответствия без проведения испытаний и (или) с нарушением установленных процедур;

- государственным корпорациям и иным интегрированным структурам ОПК утвердить стратегии обеспечения качества продукции и управления системами менеджмента качества.

В сфере оценки соответствия:

- рекомендовать системам добровольной сертификации, выполняющим работы по подтверждению соответствия продукции (работ, услуг), поставляемой по государственному оборонному заказу, и (или) системам менеджмента качества создать постоянно действующий общественный совещательный орган – экспертный совет представителей промышленности по оценке деятельности по аккредитации и сертификации в указанной сфере. Создание названного совета будет способствовать повышению доверия к результатам сертификации продукции (работ, услуг), поставляемой по государственному оборонному заказу, и систем менеджмента качества за счет внедрения указанными системами добровольной сертификации требований и процедур, установленных в группе стандартов серии AS/EN 9104 Международной авиакосмической группы по качеству (IAQG), регламентирующих аспекты систем менеджмента качества аэрокосмической отрасли;

- рекомендовать государственным корпорациям и интегрированным структурам ОПК ежегодно рассматривать вопросы, касающиеся деятельности по обеспечению бездефектного производства, итоги рекламационной работы, а также реализации утвержденной в интегрированной структуре политики в сфере управления системами менеджмента качества и методов бережливого производства, направленных на обеспечение стабильного производства продукции, соответствующей заданным требованиям государственного заказчика (заказчика).

В сфере стандартизации:

- организовать и провести оценку научно-технического уровня документов по стандартизации оборонной продукции (полнота требований стандарта к степени соответствия требованиям заказчика и (или) технологическому уровню производства);

- утвердить программы разработки документов по стандартизации, необходимых для нормативно-технического обеспечения перехода с 2023 г. на технологии компьютерного проектирования и моделирования при разработке перспективной и высокотехнологичной продукции военного и гражданского назначения, в первую очередь образцов вооружения, военной и специальной техники;

- проработать вопрос применения механизма «опережающего нормирования» с повышением оперативности принятия и качества разработки современных стандартов, а также разработки мер по повышению эффективности существующих форм государственно-частного партнерства в области стандартизации.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На сегодняшний день, для решения вопросов качества вооружений и военной техники (ВВТ) нужны не просто сертификация и контроль со стороны заказчика, необходима комплексная система обеспечения гарантированного качества оборонной продукции, которая смогла бы объединить военно-техническую политику и требования государственных заказчиков, контроль и надзор за выполнением технических регламентов и требований военных стандартов, метрологическое обеспечение и процедуры испытаний продукции, независимое подтверждение соответствия [17].

Проведенное исследование свидетельствует о наличии серьезных проблем обеспечения качества продукции военного назначения.

Помимо выявленных проблем и причин низкого уровня качества производимой продукции, стоит обратить внимание на недостаточный уровень квалификации кадров российских промышленников, обусловленный современными требованиями и закономерностями функционирования мировой экономики, и активным внедрением инновационных промышленных технологий.

Значительная доля усилий руководителей госкорпораций и крупных предприятий должна быть сконцентрирована на изучении передового практического опыта обеспечения качества ведущих зарубежных производителей промышленной продукции и активном его использовании.

Велика и роль сферы российского образования, которая также заинтересована в подготовке квалифицированных конкурентоспособных кадров.

В итоге, повышение результативности процессов по обеспечению качества и повышению удовлетворенности потребителей будет обеспечено эффективными управленческими решениями, реализуемыми в практической деятельности, что естественным образом скажется на приросте положительных результатов в перспективе от функционирования систем менеджмента качества на промышленных предприятиях России.

Недооценка значения качества промышленной продукции и необходимость систематической и целенаправленной работы по его повышению ведет к потере позиций российских предприятий во многих ключевых отраслях. Осознав стратегическую направленность проблемы качества, выбрав и внедрив на предприятии ту или иную систему менеджмента качества, можно рассчитывать на эффективность и стабильность бизнеса.

В заключении, хотелось бы отметить, что решение, обозначенных в данной статье проблем, безусловно должно иметь системный комплексный характер. Существует некоторая степень закрытости и ограниченности доступа к анализу реальной ситуации на предприятиях оборонной промышленности России. Однако, учитывая значимость «оборонки» для целостного развития экономики, стоит продолжать активно исследовать и анализировать положение дел в данных отраслях, особо выделяя вопросы обеспечения качества производимой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Савченко Е. О. Особенности развития компаний ВПК США в текущих условиях: тенденции и перспективы // *Научные исследования и разработки. Экономика фирмы*. 2016. Т. 5. № 1. С. 29-34.
2. Baurina S. B., Nazarova E. V., Savchenko E. O., Golubev A. A. Ensuring the quality of defense industry products of Russia in the conditions of import substitution // *International Multi-Conference on Industrial Engineering and Modern Technologies («FarEastCon»)* (Vladivostok, Russky Island, 2-4 October 2018)
3. Baurina S. B., Nazarova E. V., Savchenko E. O. The problem of ensuring industrial products quality in Russia // *Journal of Business and Retail Management Research*. 2017. Т. 12. № 1. PP 206-214
4. Сергеев В. Е., Давыдов А. Н., Барабанов В. В. Проблемы обеспечения качества продукции оборонно-промышленного комплекса [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://cals.ru/sites/default/files/downloads/conf/conf-11-mpnt.pdf>
5. Баранов Н. А. Некоторые проблемы обеспечения качества продукции при выполнении государственного оборонного заказа // *Вестник качества*. 2009. № 4. С. 3-5.
6. Макарова Н. С. Совершенствование системы обеспечения качества продукции предприятий оборонно-промышленного комплекса // *Материалы Международной научно-технической конференции*. – М.: Прогресс, 2018. – С. 67-74.
7. Указ Президента Российской Федерации от 07.05. 2012 г. № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов, и модернизации оборонно-промышленного комплекса» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70170938/>. – Загл. с экрана.
8. Баурина С. Б. Проблемы обеспечения качества промышленной продукции в оборонно-промышленном комплексе России // *Инновации: перспективы, проблемы, достижения: материалы V международ. научно-практ. конф.* 17.05.2017 г., Москва, РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Berlin: West-Ost-Publishing house, 2017. – С. 418-423.
9. Научно-практический форум «Вопросы качества продукции военного и гражданского назначения организаций оборонно-промышленного комплекса» («Качество ОПК – 2018»). Итоговая резолюция [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sds-vr.ru/index.php?id=409>
10. Казаков В. Г., Ольхов П. В. О системах оценки результативности, функционирующих на предприятиях ОПК систем менеджмента качества, соответствующих требованиям ГОСТ Р ИСО 9001 и ГОСТ РВ 0015-002 и необходимости определения направлений их совершенствования // *Менеджмент. Вооружение. Качество*. 2017. № 3(53). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.sds-vr.ru/assets/docs/MVK/2017/3_1.pdf
11. ГОСТ РВ 0015–002–2012 Система разработки и постановки на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Общие требования [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-rv-0015-002-2012>. – Загл. с экрана.
12. Баурина С. Б., Назарова Е. В. Концептуальный подход к обеспечению качества продукции // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 10 (ч.3). С.390-392.
13. Маянский В. Д. Стратегия управления качеством в ОПК и влияние сертификации СМК на качество продукции военного назначения // *Менеджмент. Вооружение. Качество*. 2015. № 4(46) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.sds-vr.ru/assets/docs/MVK/2015/4_1.pdf
14. Савченко Е. О. Информационная база обеспечения экономической безопасности предприятия // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*. 2017. № 5 (95). С. 167-174.
15. Bayneva I. I. Features of optical modeling in educational and scientific activity / *Journal of Fundamental and Applied Sciences (J. Fundam. Appl. Sci)*, 2017. 9 (1S), 41-48.
16. Назарова Е. В. Сычева Е. И., Егорова Н. Е. и др. Теоретико-методологические аспекты инновационной деятельности организации: монография / под ред. О.Е. Рязановой. – Москва: ИИУ МГОУ, 2016. С. 88
17. Guerra, L. Sousa, S.D. Nunes, E.P. Statistical process control automation in the final inspection process: An industrial case study // *IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management*, 2016

Статья поступила в редакцию 18.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.133.6

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0015

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2019

Безуглый Эдуард Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления и административной деятельности органов внутренних дел

Ткаченко Владимир Васильевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры управления и административной деятельности органов внутренних дел

Шумский Виктор Васильевич, старший преподаватель кафедры управления и административной деятельности органов внутренних дел

*Белгородский юридический институт МВД России имени И.Д. Путилина
(308024, Россия, Белгород, ул. Горького, д. 71, e-mail: viktor.shumskiy.68@mail.ru)*

Аннотация. Кластерная форма инновационного развития, как частного, так и государственного секторов экономики является формой сосуществования таких политик, как: денежно-кредитной, промышленной, технологической, инновационной и других. Данное взаимодействие выступает как кластер хозяйствующих экономических субъектов, имеющих свой развитый потенциал. Чтобы добиться в данном направлении эффективного функционирования предприятий, которые образуются в форме кластеров, необходимо постоянно совершенствовать ее структуру, помощь региональных властей, посредством кооперации и специализации следует повышать уровень конкурентоспособности данных предприятий. Для этого необходимы как реальные, так и капитальные инвестиции, размер которых может зависеть от таких факторов, как: количество предприятий, участвующих в симбиозе; объем имеющихся инвестиций, свободных средств; региональный аспект; уровень поддержки со стороны региональных властей.

Ключевые слова: кластер, конкурентоспособность, региональная экономика, инвестирование, кластеризация, региональный кластер, кластерная политика, кластерные образования, кластеризация экономики, инвестиционный климат.

CLUSTERING OF THE REGIONAL ECONOMY

© 2019

Bezugly Eduard Alexandrovich, candidate of economics, associate professor of the management and administrative activities department

Tkachenko Vladimir Vasilyevich, candidate of economics, senior lecture of the management and administrative activities department

Shumskiy Viktor Vasilyevich, senior lecture of the management and administrative activities department

*Putilin Belgorod Law Institute of the Ministry of Interior of Russia
(308024, Russia, Belgorod, Gorky street, 71, e-mail: viktor.shumskiy.68@mail.ru)*

Abstract. Cluster form of innovative development, both private and public sectors of the economy is a form of coexistence of policies such as: monetary, industrial, technological, innovation and others. This interaction acts as a cluster of economic entities with their developed potential. To achieve in this direction the effective functioning of enterprises that are formed in the form of clusters, it is necessary to constantly improve its structure, the assistance of regional authorities, through cooperation and specialization, it is necessary to increase the level of competitiveness of these enterprises. This requires both real and capital investments, the amount of which may depend on factors such as: the number of enterprises involved in the symbiosis; the amount of available investment, free funds; regional aspect; the level of support from the regional authorities.

Keywords: cluster, competitiveness, regional economy, investment, clustering, regional cluster, cluster policy, cluster formations, clustering of economy, investment climate.

Развитие региональной экономики, обеспечение ее устойчивого развития и завоевание конкурентных позиций на национальном и международном рынках, обеспечивается посредством создания реальных экономических условий для развития и совершенствования ее участников.

На современном этапе развития экономики Российской Федерации одним из основополагающих факторов повышения конкурентоспособности региональной экономики служит образование таких интегрированных структур, предприятий, которые смогут использовать наиболее эффективно такие виды ресурсов, как: трудовые, производственные, материальные, технологические и другие. Именно такими инновационными структурами и должны стать региональные кластеры.

Кластер – это объединение хозяйствующих экономических субъектов (предприятий) в рамках региональной экономики, которые обладают определенным экономическим потенциалом и занимают главенствующие позиции на рынке [3, 25].

Возникновение кластеров формирует определенные условия для перестройки многих промышленных предприятий. В процессе кластеризации региональной экономики вырабатываются направления приоритетных финансовых и инвестиционных капиталовложений и определяются комплексные, как производственные, так и технологические направления для принятия при-

быльных инвестиционных решений. Мобилизация инвестиций в данные инновационные формы образования предприятий гарантирует мультипликативный результат деятельности кластеров для совершенствования региональной экономики, которые положительно влияют друг на друга, происходит инвестирование близких отраслей экономики и обеспечивается наибольшая отдача от рефинансирования средств.

Кластеризация экономик развитых стран является наряду с глобализацией, интернационализацией и интеграцией одним из главных условий успешности современного экономического развития. В России процесс кластеризации затруднен вследствие невысоких темпов увеличения производства конкурентоспособной продукции, высоких входных барьеров в рыночное пространство и несимметрично развивающихся регионов. В этой связи уместно говорить о мотивации регионов к кластеризации экономики. В рамках превращения экономики и промышленного комплекса Российской Федерации, ее субъектов существует острая потребность в образовании технопарков, промышленных кластеров и бизнес-инкубаторов, с учетом специфики региональной экономики.

На данный момент единственным законодательным механизмом образования и развития региональных кластеров являются «Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации», утвержденные распоряжением

Минэкономразвития России от 26.12.2008 № 20636-АК /Д19 [5].

Важной целью и задачей органов регионального управления является приоритетное развитие регионов-образующих областей (отраслей) экономики, поддержка промышленного комплекса региона, в рамках процесса его преобразования в современных экономических условиях развития российской экономики.

Региональный кластер – это межотраслевое объединение определенного количества предприятий, поставщиков, компаний, взаимосвязанных между собой в рамках осуществления финансово-хозяйственной, производственной деятельности и взаимно дополняющих друг друга. Важное предназначение представляют неформальные связи регионально близко расположенных организаций, предприятий, институтов гражданского общества и специалистов. Учитывая историю экономики советского государства, то в некоторой степени подобие кластеров тогда выступали региональные межотраслевые комплексы [2, 161].

Совершенствование и усиление конкурентоспособности промышленного комплекса региона нуждаются в развитии, реновации организационного строения промышленного комплекса на основании собственного опыта рыночных реформ. Организационные нововведения должны стать важнейшим резонатором технологической, промышленной модернизацией и экономическим развитием регионального кластера и региона в целом, способствующей повышению конкурентоспособности производства.

В настоящее время перед нашими регионами и государством стоит первостепенная задача – понять, каким образом происходит развитие интернационализации и регионализации экономической и социальной жизни, с учетом международного и регионального аспекта [4, 37].

Государство должно быть основной стороной, оказывающей содействие развитию кластеризации экономики. Данную поддержку оказывают многие государственные и региональные учреждения, деятельность которых сосредоточена на устранении различных проблем, в области: малого и среднего предпринимательства; устранение межрегиональных асимметрий; развитие сельскохозяйственного сектора экономики; социально-экономических проблем в сфере развития инноваций и др.

Иницируемая государством кластерная политика включает в себя различные методы ее стимулирования:

1. Существует несколько механизмов по созданию налоговых стимулов для бизнеса в зависимости от выбранных приоритетов, а именно стимулирование приоритетной отрасли за счет различных послаблений (налоговых льгот). Льготы могут быть самыми различными, и направлены на: активизацию свободной торговли; развитие зоны оказания финансовых и нефинансовых услуг; туристско-рекреационной деятельности; развитие научно-исследовательских и конструкторских бюро и организаций.

2. Предоставление налоговых кредитов при выполнении наукоемкими организациями приоритетных условий.

3. Регулярное влияние на поток импортируемых и экспортируемых товаров за счет дифференциации ставок НДС, полного или частичного освобождения от таможенных пошлин на ввозимую для использования в регионе (импортные таможенные льготы) или вывозимую из региона (экспортные льготы) продукцию.

В настоящее время отмечается смещение интересов при создании кластеров. Первоначально кластеры были ориентированы на специализацию при выпуске (производстве) товаров потребительского назначения, с целью повышения конкурентоспособности отдельных регионов, территорий, то в данный момент кластеризация региональной экономики является главенствующей инновационной характеристикой, определяющей его конкурентоспособность.

В рамках инновационных региональных кластеров осуществляется взаимодействие не только между фирмами, предприятиями, входящими в группу кластера, но и с поставщиками, научно-техническими центрами, исследовательскими институтами, что важно необходимо для разработки и создания новой конкурентоспособной продукции. Также, необходимо отметить, что создаются перспективы использования как внутренних, так и внешних инвестиций, в рамках частно-государственного партнерства [1, 35].

В настоящее время кластерным образованиям уделяется особое внимание, как со стороны региональных властей, так и государства. Разрабатываются и выполняются различные федеральные и региональные программы по кластеризации в различных приоритетных областях экономики.

Правительство Российской Федерации и региональные власти уделяют пристальное внимание вопросам разработки и внедрения «Программы повышения конкурентоспособности национального и регионального уровня», которая содержит многоаспектные задачи социального, экономического, административного, социального и управленческого характера.

Регионы, в которых сформировалась политика кластеризации экономики, могут развивать и совершенствовать коммуникативную, транспортную инфраструктуру, способствующую межрегиональному сотрудничеству между фирм, партнерств, институтов, участниками рынка для их дальнейшего интенсивного и эффективного взаимодействия. При дальнейшем взаимодействии между регионами и кластерами, ее участники и контрагенты постоянно нарабатывают и развивают деловые связи в области ведения бизнеса, формируя при этом устойчивые и продолжительные взаимоотношения. При этом кластер, является таким объединением промышленно-производственных предприятий, которые являются участниками (партнерами) определенного сегмента рынка, на котором создается возможность более узкого (специализированного) образования каналов участников, функционирующих с другими региональными экономическими субъектами финансово-хозяйственной деятельности. Кластеризация экономики имеет свой жизненный цикл, при котором кластер, достигнув своего определенного этапа развития, переходит в стадию трансформации, т.е. с учетом внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на кластер, чтобы остаться на рынке, он видоизменяется в зависимости от региональных связей и потребностей, может сформировать одно, либо несколько новых предприятий.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции, которой содействует наличие кадров, концентрация капитала и соответствующей инфраструктуры [7, 50].

Для формирования и развития благоприятного инвестиционного климата в регионе и государстве, необходимо использование следующих инструментов:

- совершенствование инвестиционного законодательства;
- формирование кластеров на территории региона;
- формирование индустриальных парков и промышленных зон;
- подготовка высококвалифицированных кадров для реализации целей региональной инвестиционной политики;
- обеспечение административной поддержки инвестиционных проектов;
- внедрение и развитие механизмов государственно-частного партнерства.

В зависимости от масштаба кластеризации экономики и существующих задач по его развитию, формирование и развитие кластеров относится к типу задач, решаемых совместно бизнесом и органами власти соот-

ветствующего уровня. Огромное значение при формировании кластерного принципа развития региональной экономики оказывает понимание региональных властей и представителей бизнес-сообществ при установлении диалога и сотрудничества между всеми участниками процесса кластеризации (властные структуры, малые и крупные предприятия, СМИ, научно-исследовательские институты, сервисные центры, учреждения образования и др.). Создание кластеров на мезоэкономическом уровне является перспективным направлением повышения конкурентоспособности всех его участников и региона в целом [6, 182].

В процессе рыночной трансформации, уровень кластеризации региональной экономики является катализатором уровня конкурентоспособности регионов и страны в целом. Поэтому, необходимо развивать и внедрять на практике различные национальные и региональные программы повышения конкурентоспособности российских товаров.

Таким образом, в современных условиях Российской Федерации необходимы конкурентоспособные хозяйственно-промышленные комплексы (кластеры), которые смогут успешно отвечать современным требованиям и уровню международной конкуренции. Появление и развитие кластеров создает надлежащие условия для технического перевооружения предприятий промышленности. Кластеризация региональной экономики формирует различные приоритетные инвестиционные решения, необходимые для развития региональной и российской экономики. Создается инвестиционный климат в регионе, который обеспечивает мультипликативный эффект для развития экономики региона и государства. Инвестирование в смежные предприятия входящих в кластер, обеспечивает наибольшую отдачу от вложенных финансовых средств.

Реализация кластерной политики на уровне региона и государства в виде различных бизнес-инкубаторов, технопарков, промышленных многофункциональных кластеров определяет условия повышения конкурентоспособности субъектов кластерного комплекса и в целом региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Байматов А.А., Хомутова Л.Ф. Роль государства в формировании политики кластеризации национальной экономики // Вестник ТГУПБП. 2013. №1 (53). С. 48-52.
2. Еремеев С.С., Паришина Т.П., Суховенко А.В. Кластеризация региональной экономики: факторы и особенности // Пространство экономики. 2008. №3-3. С. 161-163.
3. Захматов В.Ю. Кластеризация как инновационная форма развития хозяйственных систем и фактор повышения конкурентоспособности экономики // Казанский экономический вестник. 2012. № 1 (1). С. 25-30.
4. Конорев В.В. Практические аспекты кластеризации как фактора повышения конкурентоспособности региональной экономики // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2012. №3. С. 35-40.
5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, утвержденные распоряжением Минэкономразвития России от 26.12.2008 № 20636-АК/Д19 [сайт] URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747> (дата обращения: 15.10.2018).
6. Сироткина Н.В., Ланских Е.А. Кластеризация как перспективное направление повышения конкурентоспособности региональной экономики // Транспортное дело России. 2011. №2. С. 182-184.
7. Шубина Т.Н., Романченко В.А. Кластеризация как форма привлечения инвестиций в региональную экономику // Региональная экономика: теория и практика. 2012. №30. С. 48-52.

Статья поступила в редакцию 11.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0016

**ЭФФЕКТИВНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ**

© 2019

Беккалиева Наталья Климентьевна, кандидат экономических наук, доцент
*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, Поволжский институт управления
(410031, Россия, Саратов, ул. Соборная, д. 23/25, e-mail: bnk1978@rambler.ru)*

Аннотация. Статья посвящена изучению различных подходов в системе экономической безопасности компании, посвященных эффективному ценообразованию облачных технологий. Проводится обоснование различных моделей ценообразования облачных технологий. В качестве выбора и определения наиболее эффективной экономической оценки автором проводится анализ различных сценариев выбора архитектурных решений. Объектом исследования является оценка эффективности экономических затрат на использование облачных технологий. Рассматривается методика определения коэффициента готовности ИТ-инфраструктуры с позиции прямых финансовых потерь при простое бизнес-приложений, а также, косвенные потери из-за неработоспособности бизнес-приложений, отказа от сервисов, потери уровня доверия клиентов и ухода клиентов к конкурентам. Проводится анализ различных моделей ценообразования облачных технологий. Определяются преимущества годового экономического эффекта (ГЭЭ) как одного из показателя экономической эффективности ИТ-инфраструктуры с учетом внешних и внутренних экономических факторов. При этом особое внимание уделяется вопросам, связанным с сокращением времени простоя бизнес-процессов вследствие сбоев, вопросам снижения риска потери важных для бизнеса данных, вопросам повышения производительности труда за счет увеличения уровня мобильности сотрудников. Также проводится сравнение экономической эффективности ценообразования и целесообразности использования облачных технологий при покупке частного облака и аренды облачной ИТ-инфраструктуры.

Ключевые слова: ценообразование облачных технологий, экономическая безопасность компании, коэффициент готовности ИТ-инфраструктуры, годовой экономический эффект.

**EFFECTIVE PRICING OF CLOUD TECHNOLOGIES IN THE COMPANY'S
ECONOMIC SECURITY SYSTEM**

© 2019

Bekkalieva Natalia' Klimentevna, candidate of economic sciences, associate professor
*Russian Academy of national economy and state service under the President
of the Russian Federation, Volga management Institute
(410031, Russia, Saratov, Sobornaya str., d. 23/25, e-mail: bnk1978@rambler.ru)*

Abstract. The article is devoted to the study of different approaches in the system of economic security of the company, devoted to the effective pricing of cloud technologies. The substantiation of various models of pricing of cloud technologies is carried out. As a choice and definition of the most effective economic assessment the author analyzes different scenarios of architectural solutions choice. The object of the study is to assess the efficiency of economic costs for the use of cloud technologies. The method of determining the availability factor of it infrastructure from the position of direct financial losses in case of idle business applications, as well as indirect losses due to the failure of business applications, denial of services, loss of customer confidence and customer care to competitors. The analysis of various models of pricing of cloud technologies. The advantages of the annual economic effect (see) as one of the indicators of economic efficiency of it infrastructure taking into account external and internal economic factors are determined. At the same time, special attention is paid to issues related to reducing the downtime of business processes due to failures, reducing the risk of loss of important business data, improving productivity by increasing the level of mobility of employees. The comparison of economic efficiency of pricing and the appropriateness of the use of cloud technology with the purchase of the private cloud and hire cloud-based it infrastructure.

Keywords: pricing of cloud technologies, economic security of the company, availability factor of it infrastructure, annual economic effect.

В современную эпоху облачных технологий все более актуально встает вопрос о необходимости обеспечения информационной безопасности компании. Большинство компаний для повышения эффективности бизнеса вынуждены внедрять новые информационные технологии (далее ИТ), сохраняя свою конкурентоспособность на рынке. В системе экономической безопасности компании необходимо также рассматривать вопросы информационной безопасности, следить за тенденциями и новыми технологиями, и применять их. Облачные технологии – это новые технологии, которые, на сегодняшний день, имеют популярность в мире бизнеса.

Преимущества облачных технологий заключаются в использовании мощных аппаратных и программных средств, инструментов и методологий, недоступных для технических характеристик компьютера. Это позволяет расширить границы своего бизнеса, а значит, получить наибольшую прибыль. Экономическая выгода облачных технологий заключается в учете потребленных ресурсов (количество транзакций и пользователей, объем хранения данных), всё, на что компания не осуществляет свои затраты. На данной основе проводится экономическая оценка оказываемой услуги.

Для выбора необходимой модели технико-экономи-

ческих расчетов достаточно определиться с обыкновенной калькуляцией единовременных и эксплуатационных затрат и рассчитать эффективность ценообразования облачных технологий.

Для правильного выбора необходимо руководствоваться различными сценариями выбора архитектурных решений, обеспечивающих именно тот коэффициент готовности ИТ-инфраструктуры разной стоимости, который сможет привести каждый из вариантов к требуемому значению этого параметра, при этом важным аспектом является обеспечение экономической эффективности компании.

Коэффициент готовности при этом является важным показателем, позволяющим сравнивать различные варианты реализации ИТ-инфраструктуры, а также показателем того, что она сможет сохранить свою работоспособность в произвольный момент времени.

Определение коэффициента готовности ИТ-инфраструктуры включает следующие данные:

- прямые финансовые потери при простое бизнес-приложений;
- косвенные потери из-за неработоспособности бизнес-приложений (отказ от сервисов, потеря уровня доверия клиентов, уход клиентов к конкурентам).

Таким образом, данные показатели определяют максимально допустимое время простоя отдельных сервисов и всей ИТ-инфраструктуры:

$$A = \frac{t_p}{t_p + t_v}$$

где A — коэффициент готовности системы;
 t_p — суммарное время нахождения объекта в работоспособном состоянии;

t_v — суммарное время восстановления объекта.

Данный подход удобен для проектов по созданию новых ИТ-инфраструктур облачных технологий. При определении коэффициента готовности рассматриваются варианты реализации, которые этот коэффициент обеспечивают, и сравнивается стоимость их владения.

При модернизации имеющейся ИТ-инфраструктуры реализуются следующие варианты:

1. Коэффициент готовности определяет уровень доступности ИТ-сервисов с минимальными издержками. При этом внешний экономический эффект может быть нулевым, а внутренний экономический эффект положительным. Показатели стоимости владения рассматриваются в отношении вариантов с одинаковым коэффициентом готовности и идентичной функциональностью.

2. Варианты решений с лучшей функциональностью или более высоким коэффициентом готовности. В данном случае внутренний экономический эффект может быть незначительным, или даже отрицательным. При этом за счет внешнего экономического эффекта достигается основная экономия — например, сокращаются убытки от простоя ИТ-сервисов. Экономическую эффективность можно сравнить по показателю годового экономического эффекта (ГЭЭ) при нескольких вариантах с различным коэффициентом готовности, представленного в таблице 1.

Таблица 1 – Модели эффективности ценообразования облачных технологий

Ситуация	Сценарий выбора	Показатели для сравнения вариантов
Модернизация	1. Повышение надежности за счет снижения убытков от простоя.	Годовой экономический эффект (ГЭЭ)
	2. Улучшение показателей основной деятельности за счет расширения функциональности.	
	3. Снижение затрат при сохранении существующей надежности и функциональности.	
Новый проект	4. Выбор наиболее экономически целесообразного из удовлетворяющих требованиям по надежности и целесообразности.	Стоимость владения
Покупка частного облака		Стоимость использования
Аренда частного облака		

Составлено автором по [1, 2]

Годовой экономический эффект (ГЭЭ) является наиболее удобным показателем экономической эффективности ИТ-инфраструктуры, применяемым на практике. Данный показатель измеряется в рублях в год:

$$ГЭЭ = \Xi_{\text{год}} - E \times K \text{ [рублей /год]}$$

как за счет увеличения, так и за счет экономии различных статей затрат (издержек), где $\Xi_{\text{год}}$ — годовая прибыль (экономия), которая достигается на основе модернизации ИТ-инфраструктуры на экономическом объекте [рублей/год];

K — капитальные (единовременные) затраты, направленные на создание и внедрение компонентов ИТ-инфраструктуры [рублей];

E — норма прибыли (нормативная прибыльность) [1/год].

Годовая прибыль ($\Xi_{\text{год}}$) может расти доходов от результатов внедрения облачных технологий.

Рассматривая понятие капитальных (единовременных) затрат (K), используемых на внедрение и создание ИТ-инфраструктуры, рассматривают инвестиции, которые необходимы для ввода в эксплуатацию вычислительных мощностей и их создания.

Норма предпринимательского дохода и норма отдачи капитала представляет норму прибыли или нормативную прибыльность — E . Эта величина связана с нормативным сроком окупаемости капиталовложений $T_{\text{ок}}$:

$$T_{\text{ок}} = \frac{1}{E} \text{ [год]}.$$

Исходя из ситуации в конкретной отрасли и в экономике страны в целом выбирается значение нормы прибыли. Чтобы инвестирование и модернизация ИТ-инфраструктуры не рассматривалось с возможностью поместить средства на депозит в банке, величина E не должна быть меньше депозитной ставки надежного банка. Величина E при расчетах для ИТ-инфраструктуры не должна быть меньше 0,2–0,25В, так как в ИТ-сфере темпы появления новых технологий и обновления ПО как и срок их эксплуатации считают равным примерно 5 годам. Объем величины E определяется размером капиталовложений, которые должны окупиться за время эксплуатации ИТ-инфраструктуры. При определении показателя годового экономического эффекта (ГЭЭ) принято подразделять его на две составляющие: внутренний (прямой) и внешний (косвенный) экономический эффект. Экономический эффект достигаемый за счет непосредственной экономии при реализации функций обеспечения объекта требуемыми ИТ-сервисами называется внутренним (прямым). Также, в общей системе экономической безопасности компании необходимо учитывать внутренние и внешние экономические эффекты:

А) внутренние (прямые) экономические эффекты:

- сокращение времени простоя бизнес-процессов вследствие сбоев;
- снижение риска потери важных для бизнеса данных;
- повышение производительности труда за счет увеличения уровня мобильности сотрудников.

Б) внешние (косвенные) экономические эффекты достигаются:

- путем сокращения потерь от простоя информационных систем и от утраты важной для бизнеса информации, а также за счет повышения эффективности основной деятельности компании.

Экономическую эффективность ценообразования и целесообразность использования облачных технологий при покупке частного облака и аренды облачной ИТ-инфраструктуры можно определить при сравнении эффективности проектов и сравнении приблизительной суммарной калькуляции затрат.

Таблица 2 – Варианты расчета при покупке частного облака (36 месяцев)

Наименование расходов	Единовременные расходы, руб.	Ежемесячные расходы, руб.
Стоимость сетевого оборудования	11 051 544	
Установка оборудования	25 000	
Аренда оборудования		30 000
100 Mbit Ulim		30 000
IP адреса		2 000
Расход на услуги специалиста	150 000	
Расход на техническую поддержку		190 000
Разработка проекта	70 000	
Услуги по организации	570 000	
Недополученная прибыль	4 066 756	
Итого:	15 933 300	252 000

Составлено автором по [3,6]

Таблица 3 – Суммарная калькуляция при покупке частного облака

Калькуляция суммарная	Стоимость, руб.
Суммарный расход	25 005 300
Продление гарантии на оборудование	4 973 195
Суммарный расход на 60 месяцев	36 026 495

Составлено автором по [3,6]

Таблица 4 – Варианты расчета при аренде частного облака

Наименование расходов	Единоразовые расходы, руб.	Ежемесячные расходы, руб.
Стоимость оборудования	-	-
Установка оборудования	-	-
Аренда оборудования	-	-
100 Mbit Ulim	-	-
IP адреса	-	-
Расход на услуги специалиста	-	-
Расход на техническую поддержку в России	-	-
Расход на техническую поддержку за рубежом	-	-
Услуги по организации	-	-
Ресурсы Облака 2.0.	-	123 930
Недополученная прибыль	-	-
Итого:	0	123 930

Составлено автором по [4, 6]

Таблица 5 – Калькуляция суммарная при аренде частного облака (3 года, 5 лет)

Калькуляция суммарная	Стоимость, руб.
Суммарный расход за 36 месяцев	4 461 480
Суммарный расход на 60 месяцев	7 435 800

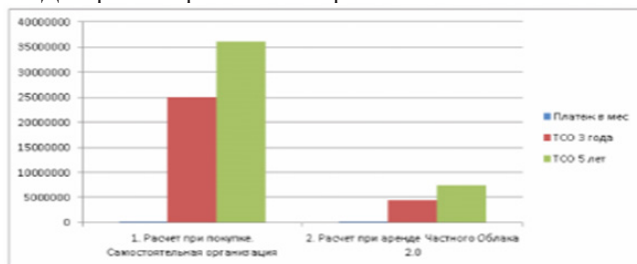
Составлено автором по [4, 6]

Таблица 6 – Итоговые результаты при покупке и аренде частного облака

Вариант/ срок	Капитальные затраты, руб.	Платеж в мес, руб.	ТСО 3 года, руб.	ТСО 5 лет, руб.
Расчет при покупке оборудования	15 933 300	252 000	25 005 300	36 026 495
Расчет при аренде оборудования	0	123 930	4 461 480	7 435 800

Составлено автором по [3,4]

Диаграмма сравнений затрат на ТСО



Таким образом, рассматривая процесс ценообразования облачных технологий в системе экономической безопасности компании необходимо учитывать преимущества, связанные с повышением качества предоставления сервиса, со снижением затрат на ИТ и динамичностью бизнеса. Эффективное ценообразование позволяет снизить затраты на ИТ, снизить капитальные и оперативные затраты, то есть, использование «облака» ИТ-специалистами компании позволяет эффективно реализовывать стратегические проекты, не управляя собственным центром обработки данных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сравнение услуг облачных провайдеров. Режим доступа – <http://la.by/blog/sravnenie-uslug-oblachnyh-provayderov-microsoft-azure-aws-ili-google-cloud>
2. Уроки ценообразования от Netflix и Dropbox. Режим доступа – <https://lpgenerator.ru/blog/2014/03/28/uroki-cenoobrazovaniya-ot-netflix-i-dropbox/>

i-dropbox/

3. Частное облако (Private Cloud) для вашего бизнеса. Режим доступа – <https://lcloud.ru/services/private-cloud>

4. Виртуальное приватное облако (VPC). Режим доступа – <https://selectel.ru/services/cloud/vpc/#prices>

5. 10 лучших платных и бесплатных облачных хранилищ данных. Режим доступа – <https://compconfig.ru/internet/oblachnye-hranilischa-dannyh.html>

6. Рынок «облачных» услуг в цифрах и фактах. Режим доступа – <https://compress.ru/article.aspx?id=21549>

Статья поступила в редакцию 07.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.001.36

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0017

ИЗМЕНЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

© 2019

Беляев Сергей Александрович, кандидат исторических наук, доцент
кафедры экономики и менеджмента

*Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru)*

Аннотация. В статье проводится анализ изменения товарооборота между Российской Федерацией и странами Европейского союза на фоне введения финансовых и политических санкций. Согласно выполненному анализу выявлено, что санкции нанесли существенный ущерб экономике Российской Федерации, в то же время, и страны Европейского Союза понесли экономический ущерб. От введения экономических санкций и ответных мер со стороны Российской Федерации в виде продовольственного эмбарго пострадали финансовая, политическая, технологическая и культурная сферы глобального взаимодействия со странами ЕС, а также физические и юридические лица. Было установлено, что до введения экономических санкций в 2013 г. наибольшие объемы товарооборота у России были с Нидерландами (76,0 млрд. долл. США), Германией (74,9 млрд. долл. США) и Италией (53,9 млрд. долл.). Тройка лидеров не изменилась к 2017 году, но существенно сократились объемы взаимного экономического сотрудничества – с Германией товарооборот упал до 50,0 млрд. долл.; с Нидерландами – до 39,5 млрд. долл., с Италией до 23,9 млрд. долл. Суммарный объем товарооборота между РФ и странами ЕС сократился на 41% относительно уровня 2013 года. Наименее значимые с точки зрения внешнеторгового партнерства для Российской Федерации страны Европейского Союза - Люксембург, Португалия, Словения, Ирландия, Хорватия и Кипр. Не смотря на нарастание политической напряженности с рядом стран ЕС (Болгария, Португалия, Румыния и Дания) России увеличила объем товарооборота.

Ключевые слова: РФ, Евросоюз, санкции, внешнеторговые отношения, экспорт, импорт, товарооборот, развитие экономического сотрудничества.

THE CHANGE IN THE TRADE RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION AMID ECONOMIC SANCTIONS

© 2019

Belyaev Sergey Aleksandrovich, candidate of historical Sciences, associate Professor
of Economics and management
Kursk State Medical University

(305033, Russia, Kursk, K. Marx street, 3, e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru)

Abstract. The analysis of changes in trade turnover between the Russian Federation and the European Union against the background of the introduction of financial and political sanctions is carried out in the article. According to the analysis it was revealed that the sanctions caused significant damage to the economy of the Russian Federation, at the same time, and the European Union suffered economic damage. The financial, political, technological and cultural spheres of global interaction with the EU countries, as well as individuals and legal entities, have suffered from the introduction of economic sanctions and response measures by the Russian Federation in the form of a food embargo. It was found that before the introduction of economic sanctions in 2013, Russia had the largest volume of trade with the Netherlands (76,0 billion dollars). Germany (74,9 billion dollars) Italy (53,9 billion dollars) and Italy (53,9 billion dollars). The three leaders in 2017 remained the same against the backdrop of sanctions, but the volume of mutual economic cooperation has significantly decreased – with Germany, the commodity turnover fell to 50,0 billion dollars; with the Netherlands, up to 39,5 billion dollars, with Italy up to 23,9 billion dollars. The total volume of trade between Russia and the EU decreased by 41% compared to the level of 2013. The least important countries of the European Union in terms of foreign trade partnership for the Russian Federation are Luxembourg, Portugal, Slovenia, Ireland, Croatia and Cyprus. Despite the growing political tension with a number of EU countries (Bulgaria, Portugal, Romania and Denmark), Russia increased the volume of trade.

Keywords: Russian Federation, European Union, sanctions, foreign trade relations, export, import, commodity turnover, development of economic cooperation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Экономические санкции, инициированные США против Российской Федерации, поддержали многие страны, тесно сотрудничающие с Соединенными штатами, зависящие от них в финансовом плане или в вопросах безопасности. к таким странам относятся и страны Европейского Союза. По мнению ряда авторов [1-3], экономике Российской Федерации санкции нанесли весомый ущерб, последствия которого еще предстоит ощутить в будущем, поскольку любые санкционные ограничения несут деструктивный характер, в том числе и для инициаторов. Ограничения коснулись физических и юридических лиц; финансовой, политической и культурной сфер; экспортно-импортных поставок, обмена технологиями и других аспектов. Ответные меры в виде продовольственного эмбарго и других ограничений со стороны России, в свою очередь, также негативно отразились на торгово-экономических отношениях с Европейскими странами [4], поскольку Россия практически полностью сократила импорт продовольственной продукции, переориентировавшись на Азиатские и Южноамериканские рынки [5]. Такие значительные из-

менения определяют актуальность исследования и выявления уровня изменений величины товарооборота со странами Евросоюза – как ближайший географических соседей, являющихся самым крупным рынком для российских товаров, основными инвесторами в российскую экономику и технологическими лидерами, сотрудничество с которыми позволят России осуществить переход к новому технологическому укладу.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Ввиду введения антироссийских экономических санкций проявилась проблема крайне высокой зависимости российской экономики от товарного и технологического импорта [6]. Банковский сектор и крупнейшие компании (например, Газпром и Роснефть) испытали значительные трудности, что, впоследствии, вылилось в снижение инвестиционных объемов в российскую экономику, как со стороны иностранных инвесторов, так и со стороны российского бизнеса, который предпочел вывести финансовые активы в оффшорные зоны, а не инвестировать в слабеющую экономику России [7, 8]. В перспективе запрет на пере-

дачу России инновационных технологий может критически отразиться на инновационном развитии страны, поскольку технологические инновации имеют высокий уровень развития именно в передовых странах Запада, поэтому отсутствие возможности воспользоваться их опытом осложнит инновационное развитие России [9, 10].

С другой стороны, политика импортозамещения простиимулировала развитие агропродовольственного сектора России, вызвав, вкпе с резким ростом инфляции и ослаблением рубля, рост цен на продовольствие, что для населения проявилось в снижении покупательной способности [11]. Так же эмбарго способствовало агрохолдингаизации и укрупнению агропроизводителей [12].

От ухудшения торгово-экономических отношений с крупнейшими партнерами России в Европе в большей степени пострадала российская экономика, и в перспективе при сохранении санкций европейцы продолжают закупать российские энергетические ресурсы (основнополагающую российской экономики), но не вернут инвестиции в прежних объемах и не разделят с нами прогрессивных технологий [13-15].

Таблица 1 – Изменение товарооборота России и стран Евросоюза в 2013-2017 гг., млн. долл. США

Страна	2013 г.		2015 г.		2017 г.		Изменение			
	Объем	Место	Объем	Место	Объем	Место	2015 г. к 2013 г.		2017 г. к 2013 г.	
							Объем, %	Место (+,-)	Объем, %	Место (+,-)
Австрия	5126	29	3175	30	4060	30	-38,1	1	-20,8	1
Болгария	2919	42	2361	39	3448	36	-19,1	-3	18,1	-6
Бельгия	11760	17	8450	16	9721	16	-28,1	-1	-17,3	-1
Великобритания	24556	12	11195	14	12736	14	-54,4	2	-48,1	2
Венгрия	9359	23	4744	23	5373	21	-49,3	0	-42,6	-2
Германия	74944	3	45792	2	49975	2	-38,9	-1	-33,3	-1
Греция	6856	26	2752	36	3670	34	-59,9	10	-46,5	8
Дания	3659	35	2818	34	3874	33	-23,0	-1	5,9	-2
Испания	10942	20	5507	20	5340	22	-49,7	0	-51,2	2
Италия	53868	4	30611	4	23940	5	-43,2	0	-55,6	1
Ирландия	1701	56	1104	59	1511	54	-35,1	3	-11,2	-2
Кипр	1966	51	303	87	314	88	-84,6	36	-84,0	37
Латвия	11225	19	7457	18	5258	25	-33,6	-1	-53,2	6
Литва	7246	25	3394	29	3383	37	-53,2	4	-53,3	12
Люксембург	218	97	157	101	216	97	-28,0	4	-0,9	0
Мальта	4136	31	2527	38	2504	41	-38,9	7	-39,5	10
Нидерланды	75963	2	43943	3	39504	3	-42,2	1	-48,0	1
Польша	27907	9	13762	12	16485	11	-50,7	3	-40,9	2
Португалия	1342	66	688	72	1440	56	-48,7	6	7,3	-10
Румыния	3662	34	2977	32	3885	32	-18,7	-2	6,1	-2
Словакия	9394	22	5337	21	5260	24	-43,2	-1	-44,0	2
Словения	1661	57	981	62	1231	60	-40,9	5	-25,9	3
Финляндия	18704	15	9762	15	12338	15	-47,8	0	-34,0	0
Франция	22215	14	11659	13	15459	12	-47,5	-1	-30,4	-2
Хорватия	1731	55	1227	56	1059	53	-29,1	1	-38,8	-2
Чехия	11301	18	6106	19	7386	18	-46,0	1	-34,6	0
Швеция	8392	24	4288	25	4044	31	-48,9	1	-51,8	7
Эстония	4813	30	2687	37	2626	40	-44,2	7	-45,4	10

Источник: Рассчитано автором на основе данных сайта Russian trade [21]

В свою очередь, европейский рынок – предмет противоборства России и США в вопросах продажи энергетических ресурсов [16]. Текущее положение дел в мировой политике свидетельствует о переломном моменте в развитии цивилизации и переформатировании однополярного пространства [17], поэтому США, во имя сохранения собственных позиций, активно пытаются задавить Россию во всех сферах глобального взаимодействия. В свою очередь, Россия пытается ускоренными темпами развивать региональный и глобальный экономический уровень путем участия и взаимодействия в международных организациях (ЕврАзЭС, ШОС, СНГ, БРИКС, АТЭС,

АСЕАН) [18, 19]. Тем не менее, российская экономика, как никогда, нуждается в структурной трансформации и уходе от сырьевой направленности, что делает ее крайне уязвимой в условиях падения мировых цен на нефть и ограничения экспорта сырьевых ресурсов [20].

Формирование целей статьи (постановка задания). Провести анализ товарооборота между Российской Федерацией и странами Европейского Союза, значительно изменившихся на фоне введения экономических санкций.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В ходе исследования нами был проведен анализ динамики изменения объемов товарооборота между Российской Федерацией и странами Евросоюза и изменения их места в товарообороте России. За базовый период нами приняты показатели 2013 г., до того как были введены финансово-экономические санкции. В качестве сравнительных периодов нами использовались данные 2015 г., как пикового периода нарастания противоречий, и 2017 г. (таблица 1).

Крупнейшими партнерами России по внешней торговле в Евросоюзе можно назвать страны, товарооборот с которыми в 2013 г. превышал 15 млрд. долл. США и в

2017 г. смог преодолеть отметку в 10 млрд. долл. США (рисунок 1).

Наиболее крупные объемы товарооборота между Россией и странами Евросоюза, как в базовом, так и в отчетном периоде, отмечаются по отношению к Нидерландам, Германии, Италии, Польше, Великобритании, Франции и Финляндии. Общим фактом является то, что 2015 г. стал для крупнейших российских партнеров в Евросоюзе упадочным, а в 2017 г. мы наблюдаем небольшой подъем относительно 2015 г. (кроме Нидерландов и Италии). При этом сокращение объемов товарооборота с крупнейшими партнерами по отношению к 2013 г. составило от 30% до 55%, т.е. довольно существенно.

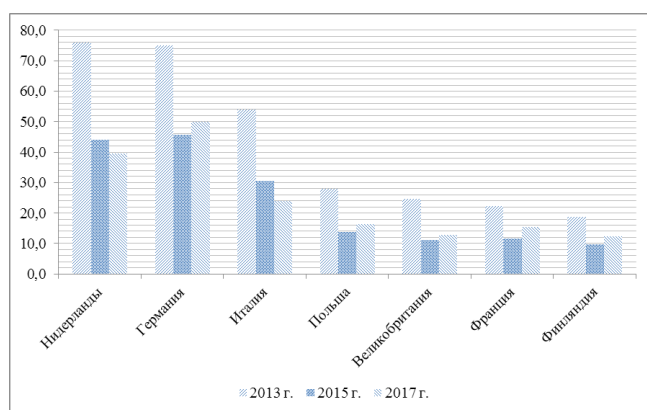


Рисунок 1 – Сопоставление величины товарооборота между Россией и крупнейшими партнерами в Евросоюзе в 2013-2017 гг., млрд. долл. США

В 2015 г., в самый пик обострения внешнеторговых и политических взаимоотношений между Россией и странами Евросоюза, объемы товарооборота снизились абсолютно со всеми странами, но в 2017 г. со многими из них наметилась положительная динамика, в то время как с 9 странами ситуация продолжала ухудшаться, при этом только в Италии и Хорватии, и в некоторой степени Нидерландами ухудшение превысило темп в 5%. Так, положительные изменения в 2017 г. начали происходить практически во взаимоотношениях со всеми странами, проявляясь в постепенном росте товарооборота относительно 2015 г. Помимо Нидерландов и Италии сокращение продолжилось в Хорватии, Мальте, Словакии, Эстонии, Испании, Швеции, Латвии, Литве, с которыми в 2017 г. товарооборот продолжил сокращаться. Со странами Прибалтики, в общем, все очевидно, поскольку с ними ведется активная политика ухудшения отношений с Россией, а вот в отношении Италии – одного из крупнейших партнеров России в Евросоюзе, хотелось бы надеяться на положительный сценарий развития в будущем.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В ходе исследования было установлено, что введение экономических санкций против Российской Федерации нанесло существенный ущерб в экономических взаимоотношениях со странами ЕС, что негативно отразилось на двусторонних отношениях со многими странами Европейского Союза. В результате попыток оказать давление на Россию во всех сферах глобального взаимодействия пострадала и экономика стран-инициаторов санкций в Европейском союзе.

Общий объем товарооборота между Россией и странами Евросоюза сократился в 2017 г. на 41%. Крупнейшими партнерами России в Евросоюзе в 2013 г. были Нидерланды, Германия и Италия. Наименее значимые с точки зрения внешнеторгового партнерства для Российской Федерации страны Европейского Союза – Люксембург, Португалия, Словения, Ирландия, Хорватия и Кипр. Если с Германией товарооборот сократился в 2015 г. на 38,9% относительно уровня 2013 г., а в 2017 г. ситуация несколько улучшилась, то с Нидерландами и Италией сокращение оказалось более существенным и продолжилось и в 2017 г., достигнув снижения в 48,0% и 55,6% относительно уровня 2013 г. соответственно.

Таким образом, выявлено, что санкции несут деструктивный характер не только для экономики России, но и для экономик стран, их поддержавших, что негативно отражается и на глобальной экономической системе. Безусловно, многие партнеры России пытаются выступить за отмену экономических санкций, но тут же подвергаются политическому давлению со стороны США сами, поэтому ожидать скорой отмены санкций не

стоит. Политическое и финансовое давление на Россию оказывается, в том числе, и с целью снижения ее политического влияния в регионе и замедления ее экономического развития в преддверии мирового технологического прорыва, с целью оставить ее и дальше исключительно в роли сырьевого экспортера без возможности наверстать упущенные технологии, обеспечив переход к новому технологическому укладу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г. Санкции в условиях глобализации и их влияние на экономическое развитие России // Экономика и управление. 2015. № 10 (120). С. 24-32.
2. Джемс М.Ф., Дотдугева З.С. Влияние санкций на экономическое развитие России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 2-7. С. 36-40.
3. Качан С.Д. Влияние экономических санкций на экономику Российской Федерации, контр-санкции, политика импортозамещения // Успехи современной науки. 2017. № 3. С. 179-180.
4. Власова О.В. Об изменениях торгового баланса со странами Европы в условиях санкций // Иннов: электронный научный журнал, 2018. № 3 (36). С. 13.
5. Зайцева Е.В. Санкция на санкцию: запреты, введенные Россией и западом, влияние на дальнейшее развитие РФ // Молодой ученый. 2016. № 2 (106). С. 493-497.
6. Янова Е.А., Кудрявцева А.А., Михалевский Д.А. Аспекты введения санкций против России: основные понятия, причины, последствия // Наука вчера, сегодня, завтра. 2016. № 2-2 (24). С. 132-141.
7. Баграмян Т.С. Уязвимость российского банковского сектора к экономическим санкциям со стороны ЕС и США // В сборнике Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности. 2015. С. 10-11.
8. Сапожников Г.Н. Финансовые инструменты активизации инвестиционной деятельности // Дискуссия. 2016. № 11 (74). С. 47-52.
9. Шалаев И.А., Старокольева С., Кульша А.В. Развитие инновационных технологий в России в условиях санкций и импортозамещения // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 268-272.
10. Матушанская Е.Е., Матушанский А.К. Анализ внедрения инновационных технологий в экономику регионов ЦФО // Наука и практика регионов. 2018. № 3 (12). С. 19-23.
11. Фрумкин Б.Е. Продовольственное эмбарго и продовольственное импортозамещение: опыт России // Журнал новой экономической ассоциации. 2016. № 4 (32). С. 162-169.
12. Зюкин Д.А. Учет эффекта масштаба при совершенствовании стратегии развития зернового хозяйства // АПК: экономика, управление. 2018. №12. С. 52-58.
13. Беляев С.А. Анализ внешнеторговых отношений России и Германии // Иннов: электронный научный журнал, 2018. № 1 (34). С. 7.
14. Беляев С.А. Анализ внешнеторговых отношений России и Италии // Иннов: электронный научный журнал, 2018. № 4 (37). С. 15.
15. Беляев С.А. К вопросу о перспективах развития внешнеторговых отношений России и Франции // Иннов: электронный научный журнал. 2018. № 3 (36). С. 4.
16. Касем М. Энергетическая безопасность Европы: противоборство США и России // POLITBOOK. 2017. № 2. С. 147-159.
17. Боршшопец К.П. Новое лицо мировой политики: переформатирование постбиполярного пространства // Международная аналитика. 2016. № 1 (15). С. 7-12.
18. Шкваря Л. В. Российско-европейские санкции и их влияние на региональные и глобальные экономические процессы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 349-353.
19. Захарян А.В., Дагужиев Р.А. Перспективы и основные направления развития экономики России в условиях санкций // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-1 (76). С. 630-633.
20. Костромитин П.Ю. Модернизация как способ ухода от сырьевой направленности российской экономики // В сборнике: Голиковские чтения Сборник научных трудов. Отв. ред. А.Ю. Даванков. Челябинск, 2015. С. 129-137.
21. Внеиная торговля России. Russian trade. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russian-trade.com/countries/> (Дата обращения: 10.02.2019 г.).

Статья поступила в редакцию 27.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.001.36

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0018

**О ВЛИЯНИИ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
РОССИИ ДЛЯ СТРАН ЕВРОСОЮЗА**

© 2019

Беляев Сергей Александрович, кандидат исторических наук, доцент
кафедры экономики и менеджмента*Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается изменение инвестиционных взаимоотношений между Российской Федерацией и странами Европейского Союза на фоне развития экономических санкций. Инвестиционный климат в Российской Федерации и без экономических ограничений считался неблагоприятным, и крайне сложно было найти инвесторов, готовых вкладываться в реальный сектор экономики. В силу крайне малого количества интересных и перспективных инвестиционных проектов даже российские инвесторы стараются вывести капиталы за рубеж, поскольку рискуют и вкладывают в слабую экономику, держащуюся на экспорте сырьевых ресурсов в период технологического прорыва, мало кто желает. В ходе исследования было установлено, что инвестиционные потоки между Россией и странами мира сократились более чем на 55%, пик сокращения пришелся на 2015 г. Высокая активность в движении инвестиционных капиталов в 2013 г. с большой вероятностью связана с заявлениями президента об амнистии капиталов, вывезенных из России за рубеж, а снижение инвестиционных потоков в 2015 г. является следствием введения экономических санкций и развития кризиса в стране. Среди реальных инвесторов в российскую экономику среди стран Европейского Союза можно отметить Францию и Германию, остальные крупные инвесторы – это страны с низконалоговой мировой юрисдикцией, или офшорные зоны, а также экономически стабильные государства с льготной налоговой политикой для иностранных компаний, либо соблюдающие правила конфиденциальности бенефициаров компаний и владельцев счетов.

Ключевые слова: РФ, Евросоюз, санкции, офшорная зона, капитал, реальный сектор экономики, инвестиции, инвестиционная привлекательность.

**THE IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIA'S INVESTMENT
ATTRACTIVENESS FOR EU COUNTRIES**

© 2019

Belyaev Sergey Aleksandrovich, candidate of historical Sciences, associate Professor
of Economics and management*Kursk State Medical University
(305033, Russia, Kursk, K. Marx street, 3, e-mail: serg-belyaev13@yandex.ru)*

Abstract. The change in the investment relations between the Russian Federation and the countries of the European Union on the background of the development of economic sanctions discussed in the article. The investment climate in the Russian Federation was considered unfavourable without economic restrictions, and it was extremely difficult to find investors willing to invest in the real sector of the economy. Due to the extremely small number of interesting and promising investment projects, even Russian investors are trying to withdraw capital abroad, because few people want to risk and invest in a weak economy, which is based on the export of raw materials during the period of technological breakthrough. The study found that investment flows between Russia and the world decreased by more than 55%, the peak of the decline occurred in 2015. High activity in the movement of investment capital in 2013 it is very likely that the President's statements about the Amnesty of capital exported from Russia abroad, and the decline in investment flows in 2015 is a consequence of the introduction of economic sanctions and the development of the crisis in the country. Among the real investors in the Russian economy among the countries of the European Union are France and Germany, the other major investors are countries with low – tax global jurisdiction, or offshore zones, as well as economically stable States with preferential tax policy for foreign companies, or observing the rules of confidentiality of the beneficiaries of companies and account holders.

Keywords: Russia, the European Union, sanctions, offshore zone, capital, the real sector of the economy, investment, investment attractiveness.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Взаимоотношения Российской Федерации и стран Европейского Союза после введения экономических санкций значительно ухудшились, что негативно отразилось на внешнеторговых связях и на дипломатических отношениях, от чего пострадала не только экономика России, но и экономики стран, поддерживавших санкционные ограничения, хотя основными инициаторами были США [1, 2, 3]. Тем не менее, на российской экономике санкции отразились в большей степени, чем на странах Евросоюза, поэтому экономическая ситуация, начиная с 2015 г., в России считается тяжелой и продолжает ухудшаться, несмотря на заявления официальных органов о начале роста экономики. Одной из главных проблем российской экономики стали снижение покупательной способности населения, а также дефицит длинных денег в отраслях реального сектора экономики [4, 5]. Развитие экономики страны в большой степени зависит от объема инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики, а в России, к сожалению, в основном инвестируют в добычу энергоресурсов, оказание различного рода услуг и торговлю, т.е. в те отрасли, где окупаемость вложений имеет минимальные сроки или способна приносить

сверхприбыли. Актуальным является вопрос, как изменилась инвестиционная привлекательность России для инвесторов из Евросоюза, которые осознавая ресурсные возможности Российской Федерации, готовы были строить бизнес на нашей территории, несмотря на риски и слабость российской экономики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Экономические санкции, в первую очередь, ослабили финансовый сектор российской экономики, а ущемление прав крупнейших энергетических компаний за рубежом в совокупности с падением цен на нефть обернулось для российской экономики ослаблением национальной валюты, падением платежеспособности населения, оттоком капиталов и многими другими неприятными последствиями [6, 7]. В России существует крупная проблема с инвестиционным климатом, поскольку финансовый сектор отстранен от реального сектора экономики, и специализируется на спекулятивной направленности работы, что в совокупности с неэффективной государственной политикой на рынке капитала привело к существенным диспропорциям во взаимодействии реального и финансового секторов эко-

номики [8]. Без иностранных инвесторов, которые привели не только капиталы, но и технологии, недоступные отечественным производителям из-за отсутствия у России такого опыта, как, например, в технологически развитой Германии в производственную сферу российской экономики, российская экономика может серьезно отстать в плане технологического развития от передовых стран без возможности выбраться из сырьевой экономики [9, 10].

Интересных инвестиционных проектов в России крайне мало, поэтому и российские капиталы выводятся за рубеж в качестве инвестиционных вложений. Правительством предпринимаются попытки произвести инновационное развитие страны, но политическая нестабильность, несовершенство законодательной базы, инфляция, спад производства и недостаточное информационное обеспечение делают российскую экономику непривлекательной для инвесторов [11]. Россия пытается привлечь инвесторов из Азиатско-Тихоокеанского региона в лице Китая, Японии, Республики Кореи и Сингапура, но с восточными партнерами существуют свои тонкости взаимодействия [12], поэтому даже Китай стал относиться к России не как к равноправному партнеру, а как к поставщику сырьевых ресурсов и перспективной транзитной зоне в Европу и Африку, возлагая надежды на возрождение «нового шелкового пути».

Основными формами иностранного инвестирования в Россию являются прямые инвестиции (промышленность, торговля, сфера услуг), портфельные инвестиции и среднесрочные и долгосрочные кредиты и займы. Калмыкова Е.Б. [13] отмечает, что иностранные инвестиции являются одним из катализаторов роста экономики, но Россия после событий 2014 г. потеряла доверие прямых иностранных инвесторов, хотя в 2013 г. она была на 11 месте в рейтинге FDI Confidence Index, даже опережая Японию и Францию.

На современном этапе происходит борьба России и США за европейский энергетический рынок, в которой США, очевидно, выигрывают (в то время, как на фоне санкций экономика Евросоюза и России падают, США и Китай активно наращивают производство ВВП), а зависимость европейских стран от НАТО и финансовой системы США не позволяют правительствам европейских стран отказаться от санкций и поддержать собственные бизнес-интересы в сотрудничестве с Россией [14, 15].

Огромная проблема, которая практически не может быть решена – деофшоризация российских капиталов. В период, начиная с 2013 г., президент РФ, предугадывая давление США на физические и юридические лица из России, имеющие зарубежные счета, компании и недвижимость, заговорил об амнистии капиталов, выведенных за рубеж, первый этап которой был намечен на 2015 г. Президентская амнистия предполагает декларирование не только счетов в иностранных банках, но и недвижимости, акций, ценных бумаг, векселей, имущества, оформленного на третьих лиц и переданного в трасты в РФ и за рубежом [16]. Ни закон об амнистии капиталов, ни уверения правительства, не могут заставить российских граждан вернуть на Родину финансовые активы, выведенные в офшорные зоны.

Процесс «обескровливания» российской экономики начался еще в 1990-е, в 2000-х набрал обороты, и по сей день Россия входит в пятерку стран с наибольшей долей финансовых активов, хранящихся в офшорах, уступая только Саудовской Аравии, Венесуэле и ОАЭ [17]. Главными причинами неэффективности деофшоризации являются неблагоприятные условия для развития бизнеса, несовершенство налоговой системы и отношений к собственности, высокая административная нагрузка (в офшорах ниже требования к аудиту и отчетности), высокий уровень коррупции в России, отсутствие возможности свободно распоряжаться денежными средствами без страха к надзорным и налоговым органам [18]. Западные

компании регистрируют в офшорах дочерние компании и выводят туда прибыль, а российские бизнесмены регистрируют в офшорах материнские компании и выводят за границу прибыль и активы, что год от года ослабляет российскую экономику и негативно влияет на экономическую ситуацию в мире в целом [19].

Формирование целей статьи (постановка задания).

Провести анализ изменения объемов прямых инвестиций в российскую экономику из стран Европейского Союза за период 2013-2017 гг.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Анализ стоит начать с анализа общего объема прямых инвестиций в Россию и из России за рубеж (рисунок 1).

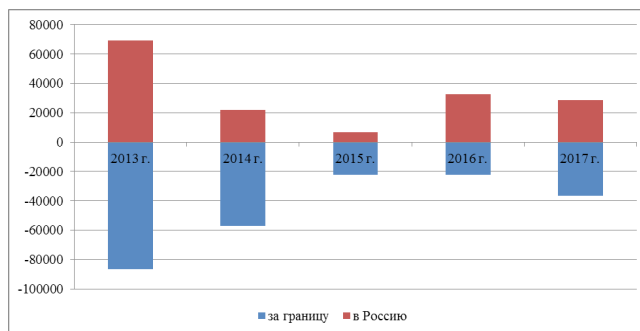


Рисунок 1 – Прямые инвестиции в Российскую Федерацию и из нее, млн. долл. США

В 2013 г. инвестиционные потоки были гораздо значительнее, чем в 2017 г., сократившись на входящем потоке 58,7%, а на исходящем – на 57,5%. Крупные движения капитала в 2013 г. могут быть связаны с заявлениями президента о льготной амнистии капиталов, приобретенных до 2014 г., которая должна была стать бесплатной для собственников, налоговая декларация должна была носить тайный характер, а ее сведения нельзя будет использовать для возбуждения налоговой проверки, уголовного дела и в качестве доказательств в рамках уголовного дела, но только если уголовное дело не было возбуждено до амнистии. На протяжении исследуемого периода во все годы, кроме 2016 г., больше вывело в качестве прямых инвестиций, чем вводилось. Пик падения инвестиционных потоков пришелся на 2015 г., на самый разгар кризиса. В этот момент исходящие потоки сократились на 74,5%, а входящие – на 90,1% относительно 2013 г.

По состоянию на 2017 г. ситуация постепенно начала выравниваться, но катастрофическая нехватка инвестиций в российской экономике вынуждает правительство идти на жесткие меры по отношению к крупным бизнесменам и предприятиям, опираясь на налоговые, правоохранительные органы и ФСБ, с целью извлечь финансовые ресурсы для осуществления крупных государственных проектов. Обострение ситуации внутри страны не прибавит уверенности иностранным инвесторам и ухудшит и без того неблагоприятный инвестиционный климат в стране.

В ходе исследования нами был проведен анализ динамики изменения инвестиционных вложений в Российскую Федерацию из стран Евросоюза (таблица 1).

Согласно рейтингу, составленному на основе суммарных инвестиций за пять лет, лидирует по прямым инвестиционным вложениям в Российскую Федерацию Великобритания. Как известно, солидная часть российских бизнесменов выводит свои капиталы именно в Великобританию, которая является мировой офшорной зоной или низконалоговой мировой юрисдикцией. На втором месте Кипр, также являющаяся офшорной зоной. На третьем – Ирландия, где функционирует льготная налоговая политика, и нет существенной разницы между резидентскими и нерезидентскими странами

ми. Таблица 1 – Прямые инвестиции в Россию из стран Евросоюза в 2013-2017 гг., млн. долл. США

наблюдается постепенное увеличение инвестиционных потоков. Среди стран Европейского Союза прямыми инвесторами в реальный сектор экономики можно назвать

Место	Страна	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Прирост, %
1	Великобритания	18927	120	1112	478	2076	-89,0
2	Кипр	8266	3158	-7069	-436	8674	4,9
3	Ирландия	10399	-531	623	-1789	889	-91,5
4	Франция	2121	2224	1686	1997	854	-59,7
5	Люксембург	11638	-693	-5770	-939	3378	-71,0
6	Нидерланды	5716	1102	246	165	1427	-55,1
7	Германия	335	349	1483	224	470	40,3
8	Австрия	326	841	407	1071	-174	-46,6
9	Венгрия	736	534	-452	362	184	-75,0
10	Латвия	285	338	196	84	-58	-120,4
11	Испания	147	200	64	61	84	-42,9
12	Италия	118	158	56	133	30	-74,6
13	Чехия	36	109	54	171	73	102,8
14	Финляндия	216	124	272	253	50	-76,9
15	Мальта	47	10	41	57	63	34,0
16	Эстония	47	38	32	60	8	-83,0
17	Польша	-49	70	20	116	5	-110,2
18	Дания	25	-11	49	22	32	28,0
19	Словения	50	22	14	15	-15	-130,0
20	Болгария	4	13	1	8	43	975,0
21	Бельгия	755	-538	-19	35	-191	-125,3
22	Хорватия	14	1	0	0	-2	-114,3
23	Португалия	0	7	0	2	1	x
24	Румыния	0	0	0	0	0	x
25	Греция	-2	1	0	0	0	-100,0
26	Словакия	3	-7	3	-3	-6	-300,0
27	Литва	8	-50	8	15	8	0,0
28	Швеция	-1203	166	122	530	20	-101,7

Источник: Рассчитано автором на основе данных сайта Центрального банка РФ [20]

В пятерке лидеров присутствует так же и Люксембург, который официально не является оффшорной зоной, но на его территории действуют правила конфиденциальности бенефициаров компаний и владельцев счетов, что оставляет его в списке популярных стран для вывода российских капиталов. Стоит заметить, что Нидерланды, отличающиеся экономической стабильностью, мизерным уровнем преступности и безработицы, выгодным географическим положением, а также наличием двусторонних соглашений страны с большей частью государств планеты, исключаящих риск двойного обложения, позволили им обойти многие оффшорные зоны по популярности у зарубежных предпринимателей, в том числе и российских. Реальными крупными прямыми инвесторами для России, а не зонами хранения российских капиталов в Евросоюзе, пожалуй, являются Франция и Германия. Остальные государства либо инвестируют не так много, либо практически не имеют инвестиционных вложений в России, как, например, Румыния, Греция, Португалия, Хорватия.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В ходе исследования было установлено, что экономические санкции усугубили и без того неблагоприятный инвестиционный климат в Российской Федерации. Основными причинами, отталкивающими иностранных и инвесторов являются неблагоприятные условия для развития бизнеса, несовершенство налоговой системы и отношений к собственности, высокая административная нагрузка, высокий уровень коррупции в России, пристальный надзор контролирующих органов по вопросам распоряжения финансовыми средствами. Стоит отметить сокращение общих инвестиционных потоков в исследуемом периоде, пик минимального обращения инвестиций между Россией и зарубежными странами пришелся на 2015 г., но в 2017 г.

Францию и Германию, остальные государства, лидирующие по притоку прямых инвестиций в российскую экономику, скорее относятся к оффшорным зонам или государствам с льготной налоговой нагрузкой и серьезной политикой конфиденциальности, где предпочитают хранить свои капиталы российские бизнесмены.

Как показала практика, процесс деофшоризации капиталов и попытки поднять российскую экономику после введения экономических санкций имеют слабые результаты, а действия руководящих структур, направленные на ужесточение налоговой политики для предприятий, только ухудшают инвестиционный климат в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Качан С.Д. Влияние экономических санкций на экономику российской федерации, контр-санкции, политика импортозамещения // Успехи современной науки. 2017. № 3. С. 179-180.
2. Власова О.В. Об изменениях торгового баланса со странами Европы в условиях санкций // Иннов: электронный научный журнал, 2018. № 3 (36). С. 13.
3. Джемс М.Ф., Дотдугева З.С. Влияние санкций на экономическое развитие России // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 2-7. С. 36-40.
4. К вопросу о приоритетах денежно-кредитной политики Банка России и их влияния на развитие экономики / Т.Н. Соловьева, Н.А. Пожидова, Д.А. Зюкин, В.В. Жилин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-1. С. 149-152.
5. Чернавский Д.С., Щербаков А.В. Социальный и экономический кризис в России. Промежуточные итоги // Экономические стратегии. 2017. Т. 19. № 4 (146). С. 28-39.
6. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г. Санкции в условиях глобализации и их влияние на экономическое развитие России // Экономика и управление. 2015. № 10 (120). С. 24-32.
7. Янова Е.А., Кудрявцева А.А., Михалевский Д.А. Аспекты введения санкций против России: основные понятия, причины, последствия // Наука вчера, сегодня, завтра. 2016. № 2-2 (24). С. 132-141.
8. Вершинина О.В., Филимонова Н.Н., Москвитин Г.И. Современные аспекты инвестиционного климата в России // Сервис plus. 2018. Т. 12. № 1. С. 73-81.
9. Шалаев И.А., Староколычева С., Кульша А.В. Развитие инновационных технологий в России в условиях санкций и импортозамещения // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 268-272.

10. Костромитин П.Ю. Модернизация как способ ухода от сырьевой направленности российской экономики // В сборнике: Голиковские чтения Сборник научных трудов. Отв. ред. А.Ю. Даванков. Челябинск, 2015. С. 129-137.

11. Бунеева Р.И., Гречушкин В.А. Проблемы притока инвестиций в российскую экономику // Глобальный научный потенциал. 2015. № 1 (46). С. 96-97.

12. Лиханова Р. Формирование новых региональных направлений притока иностранных инвестиций в российскую экономику: РФ-АТР // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 1. С. 91-98.

13. Калмыкова Е.Б. Проблемы и влияние иностранных инвестиций на российскую экономику // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 4-1. С. 42-44.

14. Касем М. Энергетическая безопасность Европы: противоборство США и России // ПОЛИТБООК. 2017. № 2. С. 147-159.

15. Федеральный закон от 08.06.2015 № 140-ФЗ «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Консультант плюс. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/43319.html/>

16. Боршилолец К.П. Новое лицо мировой политики: переформатирование постбиполярного пространства // Международная аналитика. 2016. № 1 (15). С. 7-12.

17. Сухаренко А.Н. Наших олигархов взяли в оборот // Защита и безопасность. 2018. № 1 (84). С. 42-43.

18. Масленников В.В., Масленников О.В. Экспертное заключение на тему «почему в России буксует деофшоризация?» // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2016. № 2 (28). С. 32-36.

19. Мельникова А.А., Куряева Г.Ю. Причины и пути решения проблемы утечки российского капитала через офшоры // В сборнике: WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS сборник статей победителей VI международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2016. С. 101-104.

20. Статистика внешнего сектора. Центральный банк РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PriID=svs> (Дата обращения 13.02.2019 г.).

Статья поступила в редакцию 05.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.49
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0019**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

© 2019

Боброва Виктория Викторовна, доктор экономических наук, доцент кафедры таможенного дела, директор Института менеджмента
Бережная Любовь Юрьевна, старший преподаватель кафедры менеджмента
Оренбургский государственный университет
(460000, Россия, Оренбург, пр. Победы, 13 e-mail: berezhnaya@mail.ru)

Аннотация. Актуальность проведенного исследования заключается в особом значении формирования оптимальной транспортной инфраструктуры региона для его стабильного социально-экономического развития. Целью статьи является исследование текущего состояния транспортной инфраструктуры Оренбургской области для определения дальнейших направлений совершенствования. Также в работе определены существующие проблемы развития региональной транспортной инфраструктуры и предложены варианты их решения со стороны субъектов транспортной системы. В процессе исследования были использованы методы ретроспективного и статистического анализа, обзора научных источников, эмпирического исследования социально-экономических явлений. Результатом исследования является разработка рекомендаций по совершенствованию текущего состояния транспортной инфраструктуры Оренбургской области. Материалы статьи могут быть полезны для органов власти, научных сотрудников, различных предприятий и организаций транспортной отрасли народного хозяйства для определения перспектив развития региональной транспортной инфраструктуры с целью повышения эффективности ее эксплуатации.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, транспорт, регион, транспортная инфраструктура

**DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE
OF THE ORENBURG REGION**

© 2019

Bobrova Viktoria Viktorovna, Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of Customs Affairs, Director of the Institute of Management
Berezhnaya Lyubov Yuryevna, Senior Lecturer, Department of Management
Orenburg State University
(460000, Russia, Orenburg, pr. Pobedy, 13 e-mail: bobrova1971@mail.ru)

Abstract. The relevance of the study lies in the special importance of the formation of the optimal transport infrastructure of the region for its stable socio-economic development. The purpose of the article is to study the current state of the transport infrastructure of the Orenburg region to determine further directions for improvement. The work also identifies existing problems in the development of regional transport infrastructure and proposes options for their solution by the transport system subjects. In the process of research, methods of retrospective and statistical analysis, a review of scientific sources, and an empirical study of socio-economic phenomena were used. The result of the study is the development of recommendations to improve the current state of the transport infrastructure of the Orenburg region. The materials of the article can be useful for authorities, researchers, various enterprises and organizations of the transport sector of the national economy to determine the prospects for the development of regional transport infrastructure in order to increase the efficiency of its operation.

Keywords: socio-economic development, transport, region, transport infrastructure

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Транспорт выступает связующим звеном между различными отраслями экономической и социальной деятельности. Степень развития транспортной инфраструктуры позволяет косвенным образом судить об экономическом развитии отдельных территорий. Особую важность приобретает оценка состояния и перспектив развития транспортной инфраструктуры приграничных регионов, с целью определения транзитного потенциала международных транспортных и пассажирских потоков.

Анализ последних исследований по проблеме. Анализ транспортной инфраструктуры Оренбургской области, в целом, представлен довольно ограниченным количеством научных работ. Одно из наиболее полных исследований было проведено Буреш О.В. и Кондратковым И.В. [1]. Глубокий и разносторонний анализ, представленный в указанной работе, позволил оценить текущее (на тот момент времени) состояние транспортной инфраструктуры Оренбургской области, выявить ее основные проблемы, а также предложить направления развития данной отрасли. Однако следует отметить, что проведенное в 2011 г. исследование сегодня несколько потеряло свою актуальность.

Григорьевский Д.В. и А.А. Чибилёв (мл.) оценили транспортный комплекс с точки зрения обеспеченности отдельных районов области объектами транспортной инфраструктуры на основе коэффициента Гольца. Авторы сделали вывод о том, что наиболее обеспеченными являются Оренбургский, Новоорский, Гайский и Илекский районы. В состав наименее обеспеченных до-

рогами включены районы, расположенные на границе с Республикой Казахстан: Первомайский, Соль-Илецкий, Акбулакский, Домбаровский и Ясненский [2].

В работе Спешиловой Н.В. и др. [3] на основе статистических данных Оренбургской области за 2000-2016 гг. проведен анализ и построена эконометрическая модель, которая подтверждает, что развитие транспортной инфраструктуры в долгосрочной перспективе становится одним из ключевых факторов обеспечения динамичного роста экономических показателей региона и благосостояния населения в целом.

Отдельные работы посвящены анализу воздействия транспорта на экологию региона [см., напр., 4, 5-7]. В целом, можно сделать следующий вывод о негативном влиянии существующей транспортной системы на экологическую обстановку в Оренбургской области. Полученные данные подтверждают общемировую тенденцию обоснования необходимости снижения нагрузки на экологию со стороны объектов транспортной инфраструктуры [8,9].

Также целесообразно отметить работы, определяющие транспортную инфраструктуру как неотъемлемый элемент социального-экономического потенциала развития региона. В одной из предыдущих статей автора транспортный комплекс Оренбургской области был рассмотрен как фактор оценки регионального логистического потенциала [10]. Попова О.Б. и Подосенова И.А. [11] провели оценку общего туристско-инфраструктурного потенциала Оренбургской области, в том числе, с использованием показателей транспортной обеспеченности территории. Лапаева М.Г. и Лапаев С.П.

[12] отнесли транспортную инфраструктуру к главным компонентам определения экономико-географического положения региона с целью обоснования размещения производительных сил. В работе [13] установлены особенности формирования транспортной инфраструктуры на примере областного центра региона.

Изложение основного материала исследования. Транспортная инфраструктура Оренбургской области включает объекты автомобильного, железнодорожного, воздушного и трубопроводного видов транспорта, наличие которых обусловлено ее географическим положением и особенностями исторического развития.

Автомобильное сообщение развито на территории области в достаточной степени. Протяженность автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения составляет 12315,04 км. По видам покрытий они распределены следующим образом: асфальтобетонное и черное – 5 209,6 км (42,3%); щебёночное и гравийное – 6 787,9 км (55,1%); грунтовое – 317,6 км (2,6%) [14]. Наибольшая плотность автомобильных дорог наблюдается на западе и в центре Оренбургской области. Восточная часть региона имеет более слабое автомобильное сообщение, сосредоточенное, в основном, в районе городских территорий.

В области функционируют два филиала ОАО «РЖД» – Южно-Уральская (эксплуатационная длина путей 1340,5 км), и Куйбышевская (115 км) железные дороги. Проложенные транзитные железнодорожные магистрали связывают между собой западные и восточные районы России, а также Центральную Россию с Казахстаном, Узбекистаном, Таджикистаном, Туркменистаном и Кыргызстаном. По этим железным дорогам осуществляется связь Оренбургской области с Центром, Поволжьем, Уралом, Сибирью.

Железные дороги областного значения строились по мере промышленного освоения территории. Центры добычи сырья с промышленными предприятиями соединяют железные дороги Орск-Светлый, Круторожино-Гай, Новорск-Энергетик, Разведка-Горный Лён. В восьми районах области (Александровском, Беляевском, Грачевском, Илекском, Красногвардейском, Пономаревском, Ташлинском и Шарлыкском) железные дороги отсутствуют.

Воздушный транспорт Оренбургской области представлен государственным унитарным предприятием Оренбургской области «Международный аэропорт Оренбург», расположенным в областном центре, и государственным унитарным предприятием «Аэропорт Орск», базирующемся на востоке области.

Международный аэропорт Оренбург представляет собой не только крупный аэровокзальный комплекс, предназначенный для приема и технического обслуживания воздушных судов, но и является центром внутрирегиональных и международных воздушных перевозок. Также аэропорт обслуживает отдельные отрасли экономики: выполняет авиационно-химические сельскохозяйственные работы; проводит поисковые и аварийно-спасательные работы; выполняет полеты санитарной авиации [15].

Трубопроводный транспорт области представлен газопроводной и нефтепроводной системами, представляющими собой сложные сооружения, состоящие из многокилометровых коридоров трубопроводов, узлов приема и запуска, надводных, подводных, балочных переходов через автомобильные и железные дороги.

Приблизительно 5 тыс. км технологических трубопроводов обслуживает Управление по эксплуатации единительных трубопроводов ООО «Оренбурггазпром». ПАО «Оренбургнефть» является одной из крупнейших организаций, на балансе которой находится более 9680 км различных подземных трубопроводов (нефть, газ, конденсат, технологическая вода). По территории Оренбургской области проходят два подводных нефтепровода, по которым нефть подается на ПАО

«Орскнефтеоргсинтез», в том числе: Эмба – Орск и Ишимбай – Орск.

На территории области есть несколько рек, однако, ни одна из них не является судоходной. Данный факт существенно ограничивает возможности использования водного транспорта для перемещения грузов и людей.

Протяженность путей сообщения основных видов транспорта Оренбургской области в 2015-2017 гг. представлена в таблице 1 [16].

Таблица 1 – Протяженность путей сообщения Оренбургской области в 2015-2017 гг., км

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абс. откл. (+,-)		Темп роста, %	
				2016г. / 2015г.	2017г. / 2016г.	2016г. / 2015г.	2017г. / 2016г.
Железнодорожные пути – всего,	1995	1992	1981	-3	-11	99,8	99,4
в том числе:							
- общего пользования,	1448	1448	1454	0	6	100,0	100,4
- необщего пользования,	547	544	527	-3	-17	99,5	96,9
Автомобильные дороги – всего,	2757	2731	2737	-263	58	99,0	100,2
в том числе:							
- общего пользования,	2568	2568	2573	-8	51	100,0	100,2
- необщего пользования,	1887	1632	1639	-255	7	86,5	100,4
Автомобильные дороги с твердым покрытием – всего, в том числе:	2236	2205	2200	-306	-52	98,6	99,8
общего пользования, из них:	2079	2070	2069	-93	-15	99,6	99,9
- федерального значения,	979	977	977	-2	0	99,8	100,0
- регионального или межмуниципального значения,	1209	1204	1200	-45	-45	99,6	99,6
- местного значения,	7730	7684	7714	-46	30	99,4	100,4
- необщего пользования,	1561	1348	1311	-213	-37	86,4	97,3

Эксплуатационная длина железнодорожных путей в целом в Оренбургской области в течение 2014-2016 гг. сократилась на 14 км, при этом длина дорог необщего пользования сократилась на 20 км, а общего пользования – выросла на 6 км.

Также сокращается протяженность автомобильных дорог – на 205 км за 2014-2016 гг., в основном за счет снижения протяженности автомобильных дорог необщего пользования.

При этом плотность железнодорожных путей в Оренбургской области выше, чем в целом по стране в 3,1 раза, и в Приволжском федеральном округе в 1,1 раза. Плотность автомобильных дорог выше, чем по стране в 2,8 раза, но значительно ниже, чем в ПФО (таблица 2).

Таблица 2 – Плотность путей сообщения Оренбургской области, Приволжского федерального округа и Российской Федерации, км путей / 1000 км² территории

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	ПФО, 2017 г.	РФ, 2017 г.
Железнодорожные пути – всего, в том числе:	161	160	162	142	51
- общего пользования,	117	117	117	-	-
- необщего пользования,	44	43	44	-	-
Автомобильные дороги – всего, в том числе:	178,3	177,9	178,9	229	62
- общего пользования,	167,4	167,3	167,2	-	-
- необщего пользования,	10,9	10,6	11,8	-	-

Одной из основных проблем транспортной инфраструктуры является высокая степень износа основных производственных фондов автомобильного транспорта (по отдельным группам износ достигает 50-80 %), что, с одной стороны, влияет на пропускную способность дорог, а, с другой – требует постоянного притока инвестиций для ремонта и модернизации.

Помимо путей сообщения к элементам транспортной инфраструктуры относятся также мосты и путепроводы, объекты по повышению безопасности дорожного движения, автозаправочные станции и др. Анализ наличия и протяженности искусственных сооружений на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2014-2016 гг. представлен в таблице 3 [17].

Всего в области по состоянию на 2016 г. насчитывалось 919 мостов, путепроводов и эстакад, что на 24 ед. меньше, чем в 2014 г. Увеличивается общее количество труб, при этом сокращается объем капитальных соору-

жений (железобетонных, бетонных, каменных и металлических).

Таблица 3 – Наличие и протяженность искусственных сооружений на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2014-2016 гг., штук

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г./2014г.	2016 г./2015г.	2015 г./2014г.	2016 г./2015г.
Мосты, путепроводы и эстакады – всего	943	944	919	1	-25	100,1	97,4
в том числе капитальные – всего	818	820	799	2	-21	100,2	97,4
из них:							
- мосты железобетонные и каменные;	516	518	502	2	-16	100,4	96,9
- мосты металлические;	271	271	266	0	-5	100,0	98,2
- путепроводы и эстакады на пересечениях автомобильных дорог с железнодорожными путями	31	31	31	0	0	100,0	100,0
Тоннели автодорожные	2	2	2	0	0	100,0	100,0
Пешеходные переходы	17	16	16	-1	0	94,1	100,0
Трубы	266	269	271	25	18	100,9	100,7

В целом, количество сооружений на автомобильных дорогах ежегодно сокращается не только в единицах, но и, соответственно, в погонных метрах.

Анализ показателей количества основных сооружений и оборудования, повышающих безопасность дорожного движения на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2014-2016 гг. представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Основные сооружения и оборудование, повышающие безопасность дорожного движения на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2014-2016 гг.

Показатель	Е д. изм.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+,-)		Темп роста, %	
					2015 г./2014г.	2016 г./2015г.	2015 г./2014г.	2016 г./2015г.
Автобусные остановки	шт.	1639	2486	2616	847	130	151,7	105,2
Протяженность линий освещения на автодорогах и искусственных сооружениях	км	9427,8	9445,3	9434,9	17,5	-10,4	100,2	99,9
Транспортные развязки в разных уровнях на пересечениях ж.д. путей и автодорог	км	3,4	3,4	3,4	0	0	100,0	100,0
Транспортные развязки в разных уровнях на пересечениях автодорог	км	1	1	1	0	0	100,0	100,0

В последние годы растет количество остановочных пунктов на автомобильных дорогах – с 1639 ед. в 2014 г. до 2616 ед. в 2016 г. Незначительно изменилась протяженность линий освещения на автодорогах и искусственных сооружениях – до 9434,9 км в 2016 г.

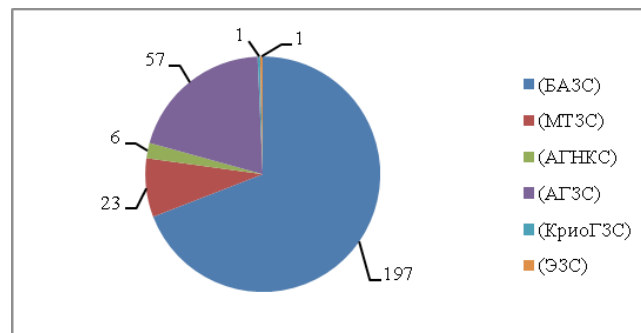
К основным элементам транспортной инфраструктуры относятся также заправочные станции. Количество объектов автозаправочной инфраструктуры на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2018 г. показано на рисунке 1.

Наибольшее количество (197 ед. из 284 ед.) занимают бензиновые автозаправочные станции. На втором месте – автомобильные газозаправочные станции (57 ед.).

Меньше всего на территории области расположено автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (6 ед.) и криогенных газозаправочных станций (1 ед.). Стоит отметить, что получившие большое распространение в крупных городах России электрозаправочные станции в Оренбургской области отсутствуют, единственная подобная станция расположена в г. Оренбурге, но, фактически, не введена в эксплуатацию.

В целом, имеющаяся транспортная инфраструктура не соответствует современным тенденциям в сфере пассажирских и грузовых перевозок. Так, сокращается протяженность путей сообщения и искусственных сооружений на автомобильных дорогах, недостаточное внимание уделяется элементам безопасности дорожного движения, сокращение общего количества перевозок

пассажира за 2015-2017 гг. составило 5031,2 тыс. чел.



Обозначение: (БАЗС) – бензиновые автозаправочные станции; (МТЗС) – многотопливные заправочные станции; (АГНКС) – автомобильные газонаполнительные компрессорные станции; (АГЗС) – автомобильные газозаправочные станции; (КриогЗС) – криогенные газозаправочные станции; (ЭЗС) – электрозаправочные станции

Рисунок 1 – Структура объектов автозаправочной инфраструктуры на автомобильных дорогах общего пользования местного значения Оренбургской области в 2018 г., шт.

Проведенное исследование позволило сформулировать основные группы проблем, которые непосредственным образом влияют на состояние региональной транспортной инфраструктуры (рисунок 2).

Влияние на транспортную инфраструктуру	Прямое	Группа проблем	
		Структурные	Отраслевые
	Косвенное	Технологические	Экономические
		Географические	Законодательные

Рисунок 2 – Основные проблемы формирования и развития транспортной инфраструктуры Оренбургской области

Рассмотрим представленные проблемы более подробно:

- законодательным проблемам следует отнести существующие юридические барьеры при строительстве объектов транспортной инфраструктуры, несогласованность действий властей отдельных районов области при формировании дорожной сети, отсутствие единой нормативно-правовой базы для международных проектов;
- технологические проблемы – несоответствие технического состояния дорожной сети современным российским и международным требованиям, низкая пропускная способность путей сообщения и высокая степень их износа; дефекты имеющихся путепроводов через автомобильные и железные дороги; сокращение протяженности искусственных сооружений на автомобильных дорогах; сокращение объектов придорожного сервиса;
- экономические проблемы – значительные затраты на строительство дорог и их содержание, длительный период окупаемости инфраструктурных проектов, низкая инвестиционная привлекательность инфраструктурных проектов;
- географические – значительные географические расстояния, сложности рельефа, резко-континентальный климат, усугубляющий состояние дорожного полотна и т.д.

На рисунке 3 представлены основные направления решения указанных проблем, которые предлагается решать с помощью определенных действий отдельных элементов транспортной системы.

Решение проблем развития транспортной инфраструктуры Оренбургской области возможно лишь при совместных действиях государственных органов, научного и бизнес-сообщества, а также с участием транспорт-

ных компаний и владельцев средств передвижения.

Указанные проблемы являются наиболее острыми, и от их решения зависит развитие транспортной отрасли региона. Следует отметить, что в Оренбургской области ведется модернизация имеющейся транспортной инфраструктуры. Так, в 2017 г. на строительство и ремонт дорог направлено 15,1 млрд. руб. из бюджетов всех уровней. За счет средств областного дорожного фонда отремонтировано 187,8 км автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения и 138,4 км автомобильных дорог местного значения. Введено в эксплуатацию 17,47 км автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального, местного значения, в том числе строительство – 10,12 км и реконструкция – 7,35 км. [18]

Еще одним направлением модернизации транспортной инфраструктуры является строительство первой платной дороги, которая пройдет через пять районов региона. Трасса «Магистраль» общей протяженностью более 2000 км. (из них 430 км. будет проложено по территории Оренбургской области), строится в рамках экономического партнерства «Шелковый путь», целью которого является уменьшение протяженности торговых путей между Европой и Азией, и соединит между собой Респ. Беларусь и Респ. Казахстан.

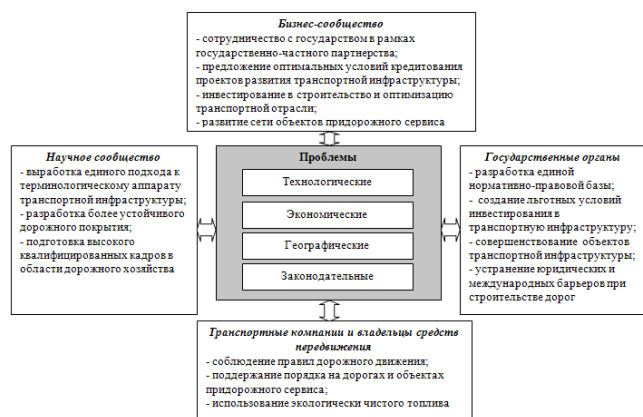


Рисунок 3 – Основные мероприятия по решению проблем развития транспортной инфраструктуры Оренбургской области

Данная дорога имеет исключительную важность для Оренбуржья, так как позволит создать дополнительные рабочие места во время строительства и эксплуатации, а также будет служить источником привлечения денежных средств.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на территории Оренбургской области происходит сокращение объектов транспортной инфраструктуры, хотя решение имеющихся проблем реализуется за счет постепенной модернизации транспортной отрасли.

Приграничное расположение региона формирует предпосылки к международному сотрудничеству, увеличению объемов экспортно-импортного товаропотока и пассажирооборота, для этого необходимо своевременное развитие транспортной инфраструктуры и ее соответствие как отечественным, так и международным стандартам.

Материалы проведенного исследования могут быть полезны для органов власти, научных сотрудников, различных предприятий и организаций транспортной отрасли народного хозяйства, для определения перспектив развития региональной транспортной инфраструктуры с целью повышения эффективности ее эксплуатации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Буреш, О.В. Тенденции и основные направления развития транспортной инфраструктуры Оренбургской области / О.В. Буреш, И.В. Коноратков // Вестник Оренбургского государственного универ-

ситета. – 2011. – № 10 (129). – С. 249-254.

2. Григорьевский, Д.В. Анализ транспортной инфраструктуры Оренбургской области / Д.В. Григорьевский, А.А. Чибилёв (мл.) // Международный научно-исследовательский журнал. Екатеринбург: ООО «Компания ПОЛИГРАФИСТ». – 2015. – № 8(39). – С. 34-37.

3. Спешилова, Н.В. Развитие транспорта и экономический рост региона / Н.В. Спешилова, О.И. Бантjikова, С.В. Горбачев, Т.М. Шпильман, Р.Р. Рахматуллин // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 3 (92). – С. 419-424.

4. Абузярова, Ю.В. Загрязнение придорожной зоны выбросами автотранспорта на примере Оренбургской области / Ю.В. Абузярова, И.В. Чикенёва, П.В. Колесников // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 3. – № 35-1. – С. 233-236.

5. Чикенёва, И.В. Техногенное воздействие транспорта на экологическую обстановку Оренбургской области / И.В. Чикенёва, Е.Е. Лутовкина // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – № 1 (51). – С. 128-131.

6. Чикенёва, И.В. Особенности накопления тяжелых металлов и последствия его влияния на организм человека вблизи автодорог Оренбургской области : на примере трассы Оренбург – Самара / И.В. Чикенёва, Ю.В. Абузярова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6 (44), ч. 2. – С. 196-199.

7. Цыбура, А.А. Оценка влияния автомобильного транспорта на качество воздушной среды Оренбуржья / А.А. Цыбура, Г.П. Дворников, Е.В. Бондаренко, В.В. Быстрых, О.В. Музалева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2000. – № 1. – С. 47-49.

8. Bretschger, L. Taking Time for the Environment: On Timing and the Role of Delays in Environmental and Resource Economics / L. Bretschger, S. Smulders // Environmental and Resource Economics. – August 2018. – Volume 70. – Issue 4. – pp. 731-736

9. Yu, A. Life cycle environmental impacts and carbon emissions: A case study of electric and gasoline vehicles in China / A. Yu, Y. Wei, W. Chen, N. Peng, L. Peng // Transportation Research Part D: Transport and Environment. – December 2018. – Volume 65. – pp. 409-420

10. Бережная, Л.Ю. Анализ логистического потенциала приграничного региона (на примере Оренбургской области) / Л.Ю. Бережная // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – № 7 (430). – С. 62-75.

11. Попова, О.Б. Туристско-инфраструктурный потенциал Оренбургской области / О.Б. Попова, И.А. Подосенова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – № 1 (176). – С. 167-173.

12. Лапаева, М.Г. Современные особенности размещения производительных сил / М.Г. Лапаева, С.П. Лапаев // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – № 3. – С. 25-29.

13. Анализ организационно-технологических принципов устройства и эксплуатации транспортных магистралей города Оренбурга / В. А. Гурьева [и др.] // Промышленное и гражданское строительство. – 2017. – № 11. – С. 105-111.

14. Главное управление дорожного хозяйства Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orendor.ru/road.htm> – 15.12.2018.

15. Транспорт в Оренбургской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenobl.ru/transport.php> – 15.12.2018.

16. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2017: Стат. сб./Оренбургстат. – Оренбург, 2017. – 508 с.

17. Единый архив социологических и экономических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sophist.hse.ru/rstat/>

18. Портал правительства Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/Info/Economics/Roads/> – 15.12.2018.

Статья поступила в редакцию 15.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 519.816:368.023

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0020

КОНВЕРГЕНЦИЯ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНФЛИКТНО-КОМПРОМИССНОЙ МЕТОДОЛОГИИ В ПРОЦЕССЕ СТРАХОВОГО ИНЖИНИРИНГА

© 2019

Васюкова Людмила Константиновна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» (Школа Экономики и Менеджмента)
Дальневосточный Федеральный университет

(690091, Россия, Владивосток, Суханова, 8, e-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru)

Масюк Наталья Николаевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры управления

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, Гоголя, 41, e-mail: masyukn@gmail.com)

Павловский Никита Дмитриевич, бакалавр 4 курса
Школы Экономики и Менеджмента

Мосолова Нина Александровна, руководитель Центра проектной деятельности, Школа Экономики и Менеджмента

Дальневосточный Федеральный университет
(690091, Россия, Владивосток, Суханова, 8, e-mail: mosolova.nina@gmail.com)

Бушуева Марина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, филиал в Иваново
(153004, Россия, Иваново, Дзержинского, 53, e-mail: bush.mar@yandex.ru)

Аннотация. Конвергенция является новой детерминантой развития всех социально-экономических систем, включая страхование, которое сегодня стало не только важнейшим сегментом развития мировой экономики, но и самым востребованным и эффективным механизмом управления рисками. Переход от стратегии защиты физических активов к стратегии создания стоимости капитала определил приоритетное положение страхования в ряду систем риск-менеджмента. Процессы конвергенции на региональных страховых рынках нивелируют различия в подходах к регулированию страховых экономических отношений, финансовому контролю субъектов страхового дела, организации бизнес-процессов. Наибольший интерес представляет исследование феномена конвергенции как фактора развития российского страхового рынка, темпы развития которого отстают от темпов развития мирового страхового рынка. Проанализированы основные нормативно-правовые акты, регулирующие отношения субъектов страхового рынка, определены факторы, повлиявшие на финансовые результаты страховых компаний в 2016-2017 гг. Исследованы ключевые показатели деятельности ТОП-5 страховых компаний России в 2017 г. Выявлено наличие системных противоречий и конфликтов между страхователем и страховщиком, которые не позволяют страховому рынку эффективно развиваться и реализовать имеющийся потенциал. Новизна исследования заключается в применении авторского подхода к принятию управленческих решений в парадигме конфликтно-компромиссного управления для разрешения вышеуказанных противоречий. В основе конфликтно-компромиссной методологии лежит локальный компромисс, основанный на конвергенции, который позволяет частично сгладить противоречие или его кульминацию - конфликт и принять квази-оптимальное управленческое решение в условиях, когда абсолютная ликвидация конфликта и, следовательно, принятие оптимального решения невозможны.

Ключевые слова: конвергенция, страховой инжиниринг, конфликтно-компромиссная методология, страховой рынок, конфликт, локальный компромисс.

CONVERGENCE AS AN INNOVATIVE METHOD FOR USING CONFLICT-COMPROMISE METHODOLOGY IN THE PROCESS OF INSURANCE ENGINEERING

© 2019

Vasyukova Lyudmila Konstantinovna, Candidate of Economical Science, Associate Professor, Associate Professor of the Department «Finance and credit» (School of Economics and Management)

Far Eastern Federal University
(690091, Russia, Vladivostok, Sukhanova, 8, e-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru)

Masyuk Natalya Nikolaevna, Doctor of Economical Science, Professor, Professor of Management Department

Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str., 41, e-mail: masyukn@gmail.com)

Pavlovsky Nikita Dmitrievich, Bachelor of 4 year
(School of Economics and Management)

Mosolova Nina Aleksandrovna, Head of Project Activity Center
(School of Economics and Management)

Far Eastern Federal University
(690091, Russia, Vladivostok, Sukhanova, 8, e-mail: mosolova.nina@gmail.com)

Bushueva Marina Aleksandrovna, Candidate of Economical Science, Associate Professor, Associate Professor of Economics Department

Russian Economic University by G.V. Plekhanova, branch in Ivanovo
(153004, Ivanovo, Dzerzhinsky str., 53, e-mail: bushuev@dsn.ru)

Abstract. Convergence is a new determinant of development of all socio-economic systems, including insurance, which today has become not only the most important segment of the development of the world economy, but also the most popular and effective risk management mechanism. The transition from the strategy of protecting physical assets to the strategy of creating a cost of capital has determined the priority position of insurance in a series of risk management systems. The processes of convergence in regional insurance markets level the differences in the approaches to the regulation of insurance economic relations, financial control of insurance business entities, organization of business processes. Of greatest interest is the study of the phenomenon of convergence as a factor in the development of the Russian insurance market, the pace of development of which is lagging behind the pace of development of the global insurance market. The main regulatory legal acts governing relations of the insurance market are analyzed, the factors that affect the financial results of insurance com-

panies in 2016-2017 are identified. The key performance indicators of TOP-5 insurance companies of Russia in 2017 were examined. The systemic contradictions and conflicts between the insurer and the insured, which prevent the insurance market from developing effectively and realizing the existing potential, are revealed. The novelty of the research lies in applying the author's approach to making management decisions in the paradigm of conflict-compromise management to resolve the above contradictions. The conflict-compromise methodology is based on a local compromise based on convergence, which allows to partially smooth out the contradiction or its culmination - the conflict and take a quasi-optimal management decision in conditions when absolute elimination of the conflict and, consequently, the optimal decision are impossible.

Keywords: convergence, insurance engineering, conflict-compromise methodology, insurance market, conflict, local compromise.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современное развитие российского страхового рынка как одного из важнейших секторов финансового рынка свидетельствует об обострении противоречий, возникших между основными участниками страховых отношений: страховщиками, страхователями, государством. Противоречия на страховом рынке переросли в конфликт, требующий разрешения. Управленческие решения, направленные на развитие как отдельных сегментов, так и рынка в целом, принимаемые как государством, так и регулятором рынка – Банком России, малоэффективны и не могут принципиально изменить ситуации на рынке.

Как отмечается в докладе экспертов на ВЭФ в Давосе, мир вступил в период повышенного риска: экстремальные погодные явления, стихийные бедствия, за которыми следуют экологические катастрофы, киберпреступность и крупномасштабная вынужденная миграция [1]. Активное управление рисками посредством страхования позволяет обеспечить устойчивое развитие экономики, смягчать последствия катастроф, киберинцидентов, как для компаний, так и для граждан.

Увеличение доли собираемых страховых премий в мировом GDP (Gross Domestic Product – валовой внутренний продукт – прим. авт.) до 6,13% в 2017 г. свидетельствует об усилении влияния страхового рынка на мировое хозяйство. При этом доля российского страхового рынка в мировом страховании по итогам 2017 г. по-прежнему крайне мала – 0,45% [2].

Разработка эффективной стратегии развития российского страхового рынка является первоочередной задачей всех участников страховых отношений, которая может быть решена только посредством формирования взаимоприемлемых для всех участников рынка компромиссов, позволяющих гармонизировать страховые экономические отношения.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Исследование базируется на теории принятия управленческих решений, теории игр, концепции экономических дисфункций, а также на теоретических разработках отечественных и зарубежных авторов по исследуемому вопросу.

Вопросы развития страхования как метода управления рисками рассматривали в своих трудах Л.К. Васюкова, [3], В.Б.Гомелля [4], Дж. Дикинсон (G.M. Dickinson) [5], Г. Кунройтер (H. Kunreuther) [6], В.А. Останин [7], Ю.А. Сплетугов [8], Ш.Теннисон (Sh. Tennyson) [9], М.Ферранна (M. Ferranna) [10], Р.Т. Юлдашев [11] и др.

Феномен конвергенции обсуждается в работах С.А. Белозёрова [12], Ж. Бредфорда (J.Bradford) [13], Ж.В.Писаренко [14] и др. Вопросы теории конфликтов, способов их разрешения, принятия коллективных управленческих решений, а также положения конфликтно-компромиссной методологии рассматривали в своих работах Т. Бекефи [15], В.А. Бондаренко [16], М.А. Бушуева [17], С. Ваткинс [18], Ю.Б. Гермейер [19-21], Дж.Коммонс (John Commons) [22], Н.Н. Масюк [23,24], Н.Н. Моисеев [25], М. Эпштейн [26] и др.

В качестве теоретико-методологической основы при-

нятия эффективных управленческих решений предложено использовать конфликтно-компромиссную методологию. Для иллюстрации теоретико-методологического подхода использованы нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность страховых компаний в Российской Федерации, аналитическая и статистическая информация о функционировании российского страхового рынка и выявлении противоречий и конфликтов, возникающих между основными его субъектами.

Информационную базу исследования составили материалы Росстата, материалы Банка России, отчетные данные ведущих российских и зарубежных страховых компаний, а также Интернет-ресурсы по тематике исследования.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью настоящей статьи является выявление возможности применения инновационной технологии принятия управленческих решений на основе конфликтно-компромиссной методологии применительно к российскому страховому рынку для разрешения противоречий и конфликтов, возникающих между основными участниками страховых отношений.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Экспресс-анализ статистики страхового рынка России за 2013-2017 гг. показывает, что основные совокупные показатели деятельности страховых компаний (величина собранных премий и количество заключенных договоров страхования) характеризуются положительной динамикой роста. Темп прироста совокупных страховых премий по добровольному и обязательному страхованию (без учета ОМС) в 2017 году, по сравнению с 2013 годом, составил 41,3%, то есть за пять лет объем страхового рынка увеличился почти вдвое. Однако рост данного показателя на рассматриваемом промежутке времени обеспечивался в большей степени поступлениями по личному страхованию и обязательным видам страхования (без учета ОМС), сегмент non-life страхования находился в стадии стагнации. По оценкам RAEX, в 2018 году темпы развития рынка non-life по итогам года составят 2-3% [27]. Происходит усиление регулятивного давления на страховую деятельность и, как следствие, повышение концентрации страхового рынка, только за 2016 год, по данным Банка России, регулятор отозвал лицензии более, чем у 80 страховых компаний, в 2017 – более, чем у 30 [28]. Монополизация страхового рынка увеличивается: индекс рыночной концентрации Херфиндала-Хиршмана в 2017 г. на российских региональных рынках находился на уровне 1196 (Приморский край) и выше, что свидетельствует об олигополизации российского страхового рынка. На российском страховом рынке отсутствуют стратегии развития, направленные на усиление процессов территориальной конвергенции, что в настоящее время является определяющим фактором развития региональных страховых рынков [12].

Количество заключенных договоров страхования на душу населения как показатель масштаба страховой деятельности значительно возрос за последние два года фиксированного периода (см. рисунок 1). Если трактовать данный показатель буквально, то получается, что у каждого жителя России заключен хотя бы один страховой договор.

Для оценки смещенного финансового результата страховых компаний в 2016-2017 гг. используем аддитивную модель (1).

Аддитивная модель имеет следующий вид:

$$\Phi P = \Pi - B, \quad (1)$$

где Π – страховые премии по договорам добровольного и обязательного страхования (без учета ОМС);

B – выплаты по аналогичным договорам страхования;

ΦP – финансовый результат.

Оценка финансового результата по данной модели является смещенной, поскольку в модель не включаются иные расходные и доходные статьи, используемые при подсчете прибыли или убытка (табл. 1).

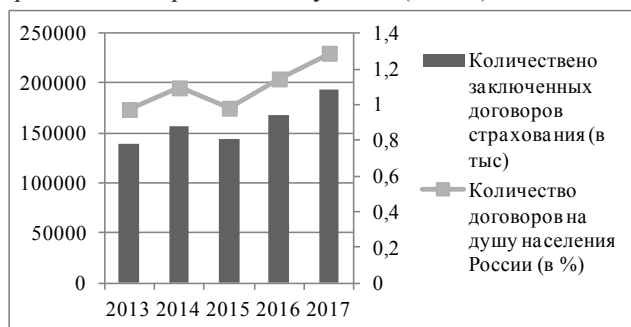


Рисунок 1 - Динамика роста заключенных договоров страхования

Источники: 1. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru (дата обращения: 06.09.2018) [29]. 2. Численность и состав населения Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 05.09.2018) [30].

Таблица 1 - Оценка влияния основных факторов на финансовый результат страховых компаний в 2016-2017 гг.

Показатель	Базовые значения (тыс. р.)	Подстановка 1	Подстановка 2	Количественная оценка (тыс. р.)
Страховые премии (Π)	1 278 841 595	1 180 631 588	1 180 631 588	-98 210 007
Страховые выплаты (B)	509 722 126	509 722 126	505 790 110	+3 932 016
Финансовый результат (ΦP)	769 119 469	670 909 462	674 841 478	-94 277 991

Составлено по: Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru (дата обращения: 06.09.2018) [29].

Анализ, проведенный в таблице 1, показывает, что смещенный финансовый результат страховых компаний в 2017 году ухудшился, по сравнению с 2016 годом. На значение результирующего показателя в 2017 году оказали влияние следующие факторы: снижение объемов собираемых страховых премий, снижение объемов выплачиваемых страховых возмещений. При этом, количественная оценка показателя Π свидетельствует о сильной зависимости финансового результата страховщика от объема премий, мероприятия по работе с превенцией риска в целях сокращения страховых выплат или вовсе не проводятся, или проводятся на достаточно слабом уровне.

В любом развитии неизбежно присутствуют противоречивые тенденции, которые, по мнению многих теоретиков стратегического управления, и являются двигателем развития. Противоречия, как внешние, так и внутренние, в любой экономической системе возникают там и тогда, где и когда появляются управленческие дисфункции, являющиеся следствием неэффективных управленческих решений. Эти противоречия, усиливаясь, порождают конфликты. Конфликты присущи всем развивающимся системам на определенных этапах развития. Среди наиболее эффективных способов разрешения таких конфликтов и нивелирования управленче-

ских дисфункций предлагается локальный компромисс между конфликтующими субъектами как единственно возможный метод принятия управленческих решений для достижения баланса интересов конфликтующих сторон. При этом «любое квазистабильное состояние системы представляет собой некое (всегда временное) разрешение тех или иных противоречий. Оно всегда является локальным компромиссом или, выражаясь более технично и точно, некоторой точкой паретовского множества» [25].

Технология нивелирования управленческих дисфункций посредством серии последовательных локальных компромиссов является частью конфликтно-компромиссной методологии разрешения противоречий участников страхового рынка [24]. На российском рынке страхования конфликт интересов между его основными участниками разворачивается на двух уровнях: поведенческом и стратегическом.

Конфликт стратегического уровня заключается в несоответствии предлагаемых страховых продуктов запросам и потребностям потребителей этих продуктов. Получается, что страхование в России лишь отчасти отвечает тем вызовам, с которыми приходится сталкиваться потребителю страховых услуг. Так, в рамках морского страхования, российские судоходные компании, деятельность которых разворачивается в разных юрисдикциях и на разных территориях, не могут страховать такие риски, как: фрахт, демаредж и судебные издержки (*Freight Demurrage, Defense – FDD*); военные риски (*War Risk Insurance*); угрозы терроризма (*Terrorism Insurance*); прекращения поставок (*Trade Disruption Insurance*); забастовки (*Strike Insurance*). Причем список существующих и потенциальных угроз постоянно расширяется, и осознание того, что они могут проявиться как в краткосрочной, так и в среднесрочной и долгосрочной перспективе, отразившись на жизни будущих поколений, должно подавать сигнал к немедленным действиям [11, 31, 32].

На поведенческом уровне конфликт интересов возникает по причине того, что представления о целях страхования у страховщика и страхователя различны. Страховщик по большей части формирует свою прибыль из собранных страховых премий и тем самым отдаёт приоритет локальной цели страхования, отводя реализацию миссии (защита интересов страхователя от опасных случайных событий) на второй план. Страхователь, вследствие отсутствия у него высокого уровня страховой культуры, отрицает необходимость получения страховой защиты и высказывает нежелание расходовать денежные средства на страховые цели из-за невосприимчивости к следующим допущениям страховой деятельности:

- страховая защита не позволяет возратить объект страхования в исходное состояние;
- эффективность страховой защиты в большей степени проявляется на длительных участках времени.

Перечисленные стратегические конфликты на страховом рынке не являются единственно-возможными, поэтому необходим некий инструментальный разрешения подобных конфликтов.

В работах ряда российских экономистов были исследованы возможности использования конфликтно-компромиссной методологии для разрешения противоречий участников страхового рынка [23]. Авторы методологии исходят из того, что разрешение противоречий и конфликтов, возникающих в системе вследствие управленческих дисфункций, возможно посредством локального компромисса, т.е. путем взаимных уступок партнеров, что означает возникновение между заинтересованными сторонами новых видов отношений.

Для достижения баланса интересов страховщик и страхователь должны прийти к локальному компромиссу. Достижение локальных компромиссов должно происходить параллельно упрочению доверительных

отношений между страховщиком и страхователем. Страхователю необходимо взять основным допущением страхования и изменить свое отношение к страхованию как к механизму защиты от значительной части убытков, возникающих вследствие реализации рисков наступления опасных, случайных событий.

На формирование страхователем стратегии управления риском, как показывают исследования зарубежных и российских авторов, наибольшее влияние оказывают такие факторы, как уровень финансовой, в том числе страховой, грамотности [9, 33] и отношение страхователя к риску [6, 34, 35].

Страхователи, обладающие компетенциями в области управления рисками, более склонны к приобретению страховой защиты, выбору наиболее подходящих для защиты своих имущественных интересов страховой защиты [34,35]. Склонность страхователей к риску напрямую зависит от уровня компетенций и навыков страхователя в области управления финансами в целом и рисками в частности [35].

Отношение страхователей к риску определяет их поведенческую стратегию на страховом рынке. Более склонные к риску страхователи используют более широкую линейку страховых продуктов для организации страховой защиты своих экономических интересов, при этом они готовы платить большую величину страховой премии за эту страховую защиту. При этом, эксперты страхового рынка отмечают, что застрахованный субъект стремится избежать риска меньше, чем незастрахованный, тем самым способствуя углублению противоречий между участниками страховых экономических отношений [35].

Для страховщика защита имущественных интересов страхователей – генеральная цель страхования, должна стать преобладающей в его деятельности. Реализация генеральной страховой цели может проявляться через осуществление страховщиком компенсаций убытков от наступления страховых случаев, однако данный вариант реализации поведенческой стратегии оказывает сильное влияние на формируемую страховщиком прибыль. В условиях, когда страховщик может оказать влияние на формирование поведенческой стратегии страхователя только посредством увеличения или уменьшения цены на страховую защиту, страховщик будет априори назначать такую цену на страховую продукт, которая максимизирует его прибыль. Одновременно существующие ориентация на генеральную цель страхования и сокращение страховых выплат может происходить через снижение тяжести ущерба от страховых случаев. Мероприятия, предупреждающие наступление страхового случая и ограничивающие размер ущерба, выступают формой реализации предупредительной функции страхования. Финансирование страховщиком предупредительных мероприятий приведет к уменьшению вероятности наступления страховых случаев, обеспечит страхователя нематериальной (обязательство компенсировать убытки при наступлении страхового случая) и материальной (превенция рисков) стороной страхового продукта [17,23].

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления.

1. Процессы конвергенции затрагивают все сферы деятельности, включая финансовые и страховые рынки. При этом возникающие противоречия и конфликты между субъектами рынка требуют принятия эффективных управленческих решений.

2. Гармонизация целей участников страхового рынка, пересмотр ими своих поведенческих стратегий приведет к изменению модели функционирования страхового рынка. Нивелирование управленческих дисфункций посредством достижения локальных компромиссов позволит вывести страховой рынок России из предкризисного состояния.

3. Компромисс, построенный на использовании ме-

ханизма превенции риска, породит трансформацию форм отношений страхователя и страховщика.

4. Дальнейшие изыскания по данному вопросу следует проводить в направлении построения модели прогнозирования нарушения финансовой устойчивости страховых компаний с тем, чтобы иметь возможность заранее выявлять и поддерживать наиболее уязвимые страховые компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. WEF Davos: *Creating a shared future in a fractured world. How tech-driven insurance can help speed up resilience* [online] Swiss Re. Sigma. Available at: http://www.swissre.com/global_partnerships/How_tech_driven_insurance_can_help_speed_up_resilience.html [Access 5 Sept. 2018]
2. *World insurance in 2017: solid, but mature life markets weigh on growth.* (2018). Swiss Re Institute. Sigma, 3.
3. Васюкова, Л.К. Ключевые риски российского страхового рынка в условиях глобализации международных экономических отношений / Л.К. Васюкова, О.Н. Васюков, Н.А. Мосолова // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 11-3 (76). - С. 259-263.
4. Гомелля, В.Б. *Страхование: учебное пособие* / В.Б. Гомелля. - М.: Маркет ДС, 2010.
5. Dickinson, G. M. (1998). *The economic role of the insurance sector in the risk transfer-capital market nexus. The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 23 (4), pp. 519-529.
6. Kunreuther, H. (2015). *The Role of Insurance in Reducing Losses from Extreme Events: The Need for Public-Private Partnerships. The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 40 (4), pp. 741-762.
7. Останин, В.А. *Инвестиции как форма реализации страховой функции страхования* / В.А. Останин, Л.К. Васюкова. Новосибирск: ООО «Агентство СИБПРИНТ», 2012. - 137 с.
8. Сплетухов, Ю. А. *Страховые рынки государств-членов ЕАЕУ: текущий статус и эффективность* / Ю.А. Сплетухов // Финансовый журнал. - 2017. - №2. - С. 105-114.
9. Tennyson, Sharon. (2011). *Consumers' Insurance Literacy: Evidence from Survey Data. Financial Services Review*, 20 (3), pp. 165-179.
10. Ferranna, M. (2017). *Does Inefficient Risk Sharing Increase Public Self-Protection? The Geneva Risk and Insurance Review*, 42 (1), pp. 59-85.
11. Юлдашев, Р. Т. *Глобальные риски 2018 г. и перспективы управления ими* / Р. Т. Юлдашев, Е. В. Небольсина // *Страховое дело.* - 2018. - № 2. - С. 3-12.
12. Белозёров, С.А. *Тестирование российского страхового рынка на наличие конвергенции* / С.А.Белозёров, Ж.В.Писаренко // *Экономика региона.* - 2014. - № 3. - С. 198-208.
13. Bradford, J.D., Dowrick, St. (2003). *Globalization and Convergence. In: Globalization in Historical Perspective.* NBER. USA: University of Chicago Press, pp. 191-226.
14. Писаренко, Ж.В. *Конвергенция как фактор структурной конкуренции на финансовом рынке* / Ж.В. Писаренко, Н.П. Кузнецова, Г.В. Чернова // *Финансы.* - 2018. - № 4. - С. 54-58.
15. Bekefi, T. and Epstein, M.J. (2006). *Integrating social and political risks into business decisions, Management Accounting Guideline.* Canada: The Society of Management Accountants of Canada. *Effective decision making Topic Gateway, Series 13.*
16. Бондаренко, В.А., Осовцев, В.А. *Принятие компромиссных организационно-управленческих решений в современном бизнесе* // *Научно-методический электронный журнал «Концепт».* - 2017. - Т. 31. - С. 231-235. URL: <http://e-koncept.ru/2017/970061.htm> (дата обращения 10.08.2018).
17. Бушueva, М.А. *Конфликтно-компромиссная методология как организационно-управленческая инновация в стратегическом и финансовом управлении* / М.А. Бушueva, Н.Н. Масюк, Л.К. Васюкова // *Азимут научных исследований: экономика и управление.* - 2017. - Т.6. - № 3 (20). - С. 254-258.
18. Watkins, C., D. Massey, J. Brooks, K. Ross, and M. L. Zellner. (2013). *Understanding the mechanisms of collective decision making in ecological restoration: an agent-based model of actors and organizations. Ecology and Society*, 18(2), p. 32.
19. Гермейер, Ю. Б., Ватель, И. А. *Игры с иерархическим вектором интересов* // *Известия Академии наук СССР. Техническая кибернетика.* - 1974. - № 3. - С. 54-69.
20. Гермейер, Ю. В. *Игры с непротиворечивыми интересами / С предисловием Н. Н. Мусеева.* - М.: Наука, 1976. - 328 с.
21. Гермейер, Ю. Б. *К теории игр с тремя людьми* // *Журнал вычислительной математики и математической физики.* - 1973. - Vol. 13, № 6. - С. 1459-1468.
22. Commons, J. R. (2012). *Institutional Economics. TERRA ECONOMICUS*, 3, pp. 69-76.
23. Masyuk, N.N., Vasyukova, L.K., Bushueva, M.A., Mosolova, N.A., and Kozminykh, O.V. (2016). *Conflict-Compromise Methodology for Resolution of Conflict in Insurance Relations. Journal of the Social Sciences*, 11, pp. 6928-6932.
24. Масюк, Н.Н. *Конфликтно-компромиссное управление производственными системами на основе бюджетирования* / Н.Н. Масюк, М.А. Бушueva, О.Н. Васюков, Л.К. Васюкова // *Научное обозрение.* - 2015. - №17. - С. 400-405.
25. Мусеев, Н.Н. *Алгоритмы развития / АН СССР.* - М.: Наука, 1987. - 302 с.

26. Epstein, M.J and Rejc, A. (2006). *The reporting of organizational risks for internal and external decision makers. Management Accounting Guideline. Canada: The Society of Management Accountants of Canada. (CMA-Canada).*

27. Прогноз развития страхового рынка в 2018 году: отсутствие драйверов. [Электронный ресурс]. URL: www.raexpert.ru/researches/insurance/ (дата обращения: 06.09.2018).

28. Об отзыве лицензий на осуществление страхования и перестрахования: пресс-релиз. [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru/press/ (дата обращения: 05.09.2018).

29. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела. [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru (дата обращения: 06.09.2018).

30. Численность и состав населения Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 05.09.2018).

31. Krawczyk, M. W., Trautmann, S. T., Kuilen, G. *Catastrophic risk: social influences on insurance decisions (2017). Theory and Decision, 82 (3), pp. 309–326.*

32. Sokolovska, O. (2017). *Trade credit insurance and asymmetric information problem. Scientific Annals of Economics and Business, 64, pp.123-137.*

33. Xiao, J.J. & Porto, N. (2018). *Financial education and insurance advice seeking. The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice. Available at: <https://doi.org/10.1057/s41288-018-0108-1> [Accessed 6 Sept. 2018].*

34. A.J.A. Bostian, Christoph Heinzel. *Comparative precautionary saving under higher order risk and recursive utility. Geneva Risk Insurance Rev (2018) 43:95–114*

35. Ferranna, M. (2017). *Does Inefficient Risk Sharing Increase Public Self-Protection? The Geneva Risk and Insurance Review, 42 (1), pp 59–85.*

Статья поступила в редакцию 23.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.46

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0021

О ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ УРОВНЯ САМОЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ

© 2019

Власова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента
Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, olgavlasova82@mail.ru)

Аннотация. В статье рассматриваются существующие сегодня на рынке труда проблемы, обусловленные низким уровнем занятости населения с одновременным развитием самозанятости, которое представляет собой приносящую доход деятельность, осуществляемую физическими лицами от своего имени, но при этом не регистрируемую в соответствующих органах. В исследовании подчеркивается, что развитие самозанятости как отдельной категории обусловлено неблагоприятной экономико-политической ситуацией в стране и мире, а также внутриполитическими преобразованиями, оказавшими негативное влияние на рынок труда, в том числе – на предложение труда. Целью исследования является анализ динамики уровня самозанятости населения РФ в 2000-2017 гг., а также группировка субъектов РФ по изучаемому показателю по данным 2017 года для выявления степени их дифференциации. Проведенное исследование позволило установить, что весомая часть населения РФ (около 30%) не входит в число занятых или безработных, не имея официального трудового статуса, что позволяет их отнести к категории самозанятых или «фрилансеров». В разрезе субъектов РФ наблюдается высокая дифференциация уровня самозанятости населения. Так, самый низкий уровень наблюдается в Республике Ингушетия (16,7%), а самый высокий – в Республике Адыгея (36,3%). На наш взгляд, причины дифференциации самозанятости в регионах РФ не находятся в прямой зависимости с их общим уровнем социально-экономического развития, а обусловлены особенностями и проблемами региональных рынков труда, которые, в свою очередь, находятся в тесной взаимосвязке с экономической и производственной специализацией регионов.

Ключевые слова: РФ, рынок труда, экономически активное население, занятость, безработица, самозанятость, фрилансерство, доля самозанятого населения, дифференциация регионов

THE DIFFERENTIATION OF THE LEVEL OF SELF-EMPLOYMENT OF THE POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS

© 2019

Vlasova Olga Vladimirovna, candidate of economics sciences, associate professor
of department «Economics and management»
Kursk State Medical University
(305033, Russia, Kursk, K.Marksa St., 3, olgavlasova82@mail.ru)

Abstract. The article discusses the problems existing today in the labor market due to the low level of employment with the simultaneous development of self-employment, which is an income-generating activity carried out by individuals on their own behalf, but not registered with the relevant authorities. The research emphasizes that the development of self-employment as a separate category is due to the unfavorable economic and political situation in the country and the world, as well as internal political changes that had a negative impact on the labor market, including on the supply of labor. The aim of the research is to analyze the dynamics of the level of self-employment of the population of the Russian Federation in 2000-2017, as well as the grouping of the subjects of the Russian Federation according to the indicator under study according to 2017 to identify the degree of their differentiation. The research found that a significant part of the Russian population (about 30%) is not included in the number of employed or unemployed, without official labor status, which allows them to be classified as self-employed or «freelancers». In the context of the subjects of the Russian Federation, there is a high differentiation of the level of self-employment of the population. So, the lowest level is observed in the Republic of Ingushetia (16,7%), and the highest - in the Republic of Adygea (36,3%). In our opinion, the reasons for the differentiation of self-employment in the regions of the Russian Federation are not directly related to their overall level of socio-economic development, but are due to the characteristics and problems of regional labor markets, which, in turn, are closely aligned with the economic and industrial specialization of the regions.

Keywords: Russian Federation, labor market, economically active population, employment, unemployment, self-employment, freelance, share of self-employed, differentiation of regions

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В РФ сегодняшние проблемы на рынке труда являются одними из наиболее сложных, что связано с нестабильностью внешнеэкономической и политической ситуации, оказывающей существенное влияние и на внутреннюю политику страны. Первым «толчком» стало обострение отношений между РФ и другими развитыми странами в 2014 году, в результате чего был введен пакет санкций. В конечном итоге, санкционное давление подорвало экономический рост в стране: снизились масштабы производственной деятельности, были прерваны международные связи, а международные корпорации свернули свою деятельность в РФ и закрыли функционирующие ранее филиалы. Сокращение масштабов экономической деятельности стало причиной волны сокращений и на рынке труда, в результате чего произошло не только снижение реального уровня заработной платы, но и отменился рост безработицы. Лишь только в последние годы экономике РФ удалось приспособиться к такому неблагоприятным условиям, однако произошел второй «толчок», но уже в рамках внутренней политики.

Принятая в 2018 году Пенсионная реформа, регламентирующая повышение пенсионного возраста на 5 лет, приводит к росту численности экономически активного населения за счет людей, которые должны были бы выйти на пенсию. Учитывая существующие сложности с трудоустройством для людей всех возрастных категорий, а особенно – старшего поколения, прогнозируем рост уровня безработицы в стране. Вместе с тем, сегодня все более популярно понятие «самозанятость», которое характеризует трудовую деятельность людей, не входящих в состав официально как безработных, так и занятых. А существующие сегодня на рынке труда проблемы лишь способствуют широкому распространению самозанятости населения, чем и обусловлена актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросам проблемы самозанятости и ее правовому регулированию уделяли внимание многие современные исследователи-экономисты [1-4], что обусловлено тем фактом, что

сегодня самозанятость является своеобразным теневым сектором экономики, концентрирующем в себе значительные финансовые ресурсы. Поэтому выведение этой части населения из нелегальной экономики сегодня становится одной из актуальных задач в рамках государственной политики.

Одной из основных проблем в определении категории «самозанятых» является расхождение мнения о том, кто входит в данную группу населения: только те люди, которые официально нигде не числятся, или же индивидуальные предприниматели также являются самозанятыми. Поскольку на сегодняшний день правового разграничения понятий самозанятости и индивидуального предпринимательства нет, то зачастую данные категории становятся тождественны. Вместе с тем, по примерным подсчетам более 20% населения РФ сегодня можно отнести к категории «самозанятых» или «фрилансеров» [5-7].

По мнению ряда авторов [8-11], основным фактором, способствующим росту доли самозанятого населения в стране, является общий низкий уровень оплаты труда. Нехватка средств побуждает людей искать альтернативные источники дохода, занимаясь предпринимательством. Однако низкий уровень финансовой грамотности и простое нежелание платить налоги приводит к тому, что весомая доля «предпринимателей» не регистрирует свой статус в налоговых органах.

Помимо отрицательных последствий развития самозанятости, таких как формирование нелегальной экономики, можно выделить и положительные стороны. В первую очередь, самозанятость составляет определенную выгоду для государства, поскольку позволяет снизить социальную нагрузку в части обеспечения высокой занятости населения [12-14]. Как отмечают многие исследователи [15-17], рынок самозанятых является перспективным направлением развития российского рынка труда и экономики в целом. Поскольку одной из приоритетных задач является развитие предпринимательства в РФ, в том числе малого, а самозанятость по своей сути сродни предпринимательству, то необходимо создавать реальные механизмы и условия для «конвертации» простого фрилансерства в индивидуальное предпринимательство.

Основная проблема состоит в том, что сегодня невозможно определить уровень самозанятости населения в РФ, поскольку статистические подсчеты данной категории не производятся. Лишь только с 2017 года были предприняты первые шаги на пути юридического закрепления статуса самозанятости с принятием соответствующего нормативно-правового акта, а Федеральная Налоговая Служба стала регистрировать самозанятых граждан [18-19].

Формирование целей статьи (постановка задания). Провести анализ динамики уровня самозанятости населения РФ в 2000-2017 гг., а также сгруппировать субъекты РФ по изучаемому показателю по данным 2017 года для выявления степени их дифференциации.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В ходе исследования нами были рассмотрены статистические данные о доле занятого населения и доли безработных в целом по РФ в динамике за 2000-2017 гг. и в разрезе 85-ти субъектов страны за 2017 год. Исходя из положений экономической теории, экономически активное население включает в себя занятых и безработных, а, следовательно, в сумме удельный вес занятых и безработных должен составлять 100%.

Однако, произведя расчеты как в целом по РФ, так и по субъектам страны, нами было выявлено, что в действительности суммарное значение доли занятых и безработных далеко от 100% и составляет примерно 67-71%.

Стоит отметить, что статистически в категории занятых и безработных включаются только люди, имеющие

официальный трудовой статус. То есть, это те, кто имеет официальное трудоустройство или кто стоит на учете в Службе занятости. Следовательно, около 30% населения страны находятся где то между, не являясь как занятыми, так и безработными. Конечно, это достаточно субъективный общий подсчет, поскольку определенная часть населения из этой категории в действительности является безработной, что обусловлено существующими проблемами на рынке труда, но не желает официально закреплять за собой данный статус, поскольку это требует временных затрат, связанных со сбором пакета документов.

При этом размер пособий является достаточно низким, поэтому стимулов и преимуществ от постановки на учет в Службу занятости мало. Но в то же время весомая часть населения является самозанятыми или «фрилансерами», осуществляющими приносящую доход деятельность и не зарегистрированными в налоговых органах с целью уклонения от уплаты налогов. В этой связи, в ходе исследования нами была рассмотрена динамика доли населения, не являющегося как занятыми, так и безработными, которая была субъективно нами отнесена к категории самозанятых граждан.

В целом по РФ в период 2000-2017 гг. отмечается тенденция к снижению доли такого населения, о чем свидетельствует нисходящая линия модели линейной аппроксимации вида $y = -0,2178x + 32,6469$.

Наибольшее значение можно выделить в 2001 году – 32,8%, а наименьшее в 2009 году – 29,7%. Наблюдается волнообразный характер вариации рассматриваемого показателя (рисунок 1).



Источник: Построено автором на основе статистических данных [20]

Рисунок 1 – Динамика доли самозанятого населения в РФ в 2000-2017 гг.

Рассматривая динамику за последние 5 лет можно отметить, что в период 2013-2016 гг. происходило снижение доли самозанятого населения, которое достигло 28,8%, а в 2017 году произошел рост показателя до 29,3%, что может быть связано с целым рядом причин, таких как нестабильность социально-экономической ситуации в стране, снижение уровня оплаты труда, желанием людей быть финансово независимыми, развивая «свое дело» - микробизнес.

Также в ходе исследования нами была рассмотрена доля самозанятых граждан в разрезе субъектов РФ в 2017 году. Для целей исследования была проведена группировка регионов по рассматриваемому показателю.

Количество групп в процессе группировки определялось на основе формулы Стерджеса. При этом шаг интервала составил 1,96. Группы мы представляем в порядке увеличения уровня самозанятости населения. Из группировки были исключены 3 субъекта РФ с наименьшим показателем (Республика Ингушетия, Чукотский АО и Магаданская область), поскольку они имеют значительную дифференциацию от остальных регионов страны, поэтому они включены автоматически в группу регионов с самым низким уровнем самозанятости населения (таблица 1).

Таблица 1 – Группировка субъектов РФ по уровню самозанятости населения в 2017 году

Группа	Регионы и значение
Регионы с самым низким уровнем самозанятости населения (22,6-24,5%)	Входит 6 субъектов РФ: Республика Ингушетия (16,7%), Чукотский АО (18,8%), Магаданская область (20,3%), Ямало-Ненецкий АО (22,6%), Мурманская область (23,9%), Москва (24,4%)
Регионы с низким уровнем самозанятости населения (24,6-26,5%)	Входит 4 субъекта РФ: Санкт-Петербург (24,6%), Сахалинская область (25,1%), Ханты-Мансийский АО – Югра (25,2%), Московская область (26,2%)
Регионы с уровнем самозанятости населения ниже среднего (26,6-28,5%)	Входит 17 субъектов РФ: Астраханская область (26,6%), Камчатский край (26,7%), Челябинская область (26,7%), Нижегородская область (27,0%), Хабаровский край (27,0%), Ленинградская область (27,1%), Чеченская Республика (27,1%), Республика Саха (Якутия) (27,3%), Смоленская область (27,7%), Ярославская область (27,8%), Республика Татарстан (28,3%), Самарская область (28,3%), Кабардино-Балкарская Республика (28,3%), Омская область (28,4%), Тверская область (28,4%), Калужская область (28,5%), Ненецкий АО (28,5%)
Регионы со средним уровнем самозанятости населения (28,6-30,4%)	Входит 23 субъекта РФ: Удмуртская Республика (28,6%), Республика Калмыкия (28,7%), Белгородская область (28,7%), Приморский край (28,7%), Ивановская область (28,7%), Республика Мордовия (28,9%), Калининградская область (29,0%), Владимирская область (29,1%), Иркутская область (29,1%), Республика Коми (29,2%), Красноярский край (29,2%), Кировская область (29,2%), Забайкальский край (29,3%), Республика Алтай (29,6%), Новгородская область (29,7%), Новосибирская область (29,7%), Тульская область (29,7%), Липецкая область (29,9%), Амурская область (30,0%), Республика Карелия (30,1%), Республика Северная Осетия-Алания (30,2%), Оренбургская область (30,4%), Чувашская Республика (30,4%)
Регионы с уровнем самозанятости населения выше среднего (30,5-32,4%)	Входит 21 субъект РФ: Краснодарский край (30,5%), Республика Марий Эл (30,5%), Еврейская АО (30,8%), Свердловская область (30,8%), Курская область (30,9%), Костромская область (30,9%), Архангельская область (31,1%), Ростовская область (31,3%), Республика Тыва (31,4%), Волгоградская область (31,5%), Кемеровская область (31,6%), Республика Башкортостан (31,7%), Ульяновская область (31,7%), Орловская область (31,8%), Вологодская область (32,0%), Брянская область (32,0%), Воронежская область (32,0%), Тюменская область (32,0%), Псковская область (32,2%), Республика Дагестан (32,4%), Пермский край (32,4%)
Регионы с высоким уровнем самозанятости населения (32,5-34,4%)	Входит 10 субъектов РФ: Пензенская область (32,8%), Курганская область (32,8%), Томская область (32,9%), Республика Хакасия (32,9%), Республика Крым (33,4%), Ставропольский край (33,6%), Карачаево-Черкесская Республика (33,7%), Тамбовская область (33,7%), Алтайский край (33,7%), Республика Бурятия (34,0%)
Регионы с самым высоким уровнем самозанятости населения (34,5-36,3%)	Входит 4 субъекта РФ: Саратовская область (34,5%), Севастополь (34,5%), Рязанская область (35,1%), Республика Адыгея (36,3%)

Источник: Сформировано автором на основе статистических данных [20]

В результате установлено, что наибольшее число субъектов РФ (23) входит в группу со средним уровнем занятости населения, в которой доля самозанятого населения варьирует в пределах 28,6-30,4%, что является довольно высоким значением, свидетельствующим о

том, что практически треть экономически активного населения в каждом из регионов данной группы является самозанятыми гражданами. Также большое количество субъектов РФ (21) относится к группе с уровнем самозанятости населения выше среднего, который варьирует в границах 30,5-32,4%. Самыми малочисленными являются группы регионов с очень высоким уровнем самозанятости населения и с низким уровнем самозанятости населения, в которые входит по 4 субъекта РФ. Также малочисленной является группа с очень низким уровнем самозанятости населения, включающая в себя всего 6 регионов.

Наименьший уровень самозанятости в 2017 году отмечен в Республике Ингушетия и составил 16,7%, вторую позицию занимает Чукотский АО (18,8%), а третью – Магаданская область (20,3%). Самый высокий уровень самозанятости населения наблюдается в Республике Адыгея (36,3%), Рязанской области (35,1%) и Севастополе (34,5%). В целом можно отметить, что уровень самозанятости населения по регионам страны варьирует значительно (16,7-36,3%), дифференциация является достаточно высокой, но подавляющее большинство субъектов РФ имеют средний и выше среднего уровень.

Рассматривая положение в группировке наиболее социально-экономически развитых субъектов страны, можно выделить, что Москва в 2017 году вошла в группу регионов с наименьшим (очень низким) уровнем самозанятости населения с показателем 24,4%, а Санкт-Петербург (24,6%) и Московская область (26,2%) – в группу с низким уровнем самозанятости.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В результате проведенного исследования установлено, что весомая часть населения РФ (около 30%) не входит в число занятых или безработных, а находится «где-то между», то есть не имеет официального трудового статуса, что позволяет их отнести к категории самозанятых или «фрилансеров», которые в последние годы приобретают всё большую популярность и даже начинают находить нормативно-правовое закрепление в российской жизни. Несмотря на общую тенденцию к снижению доли самозанятого населения, по-прежнему численность данной категории является значительной (29,3% в 2017 году). А в разрезе субъектов РФ наблюдается высокая дифференциация уровня самозанятости населения. Так, самый низкий уровень наблюдается в Республике Ингушетия (16,7%), а самый высокий – в Республике Адыгея (36,3%). В целом, можно отметить что подавляющее большинство регионов страны имеют уровень самозанятости населения близкий к среднему по стране.

По нашему мнению, развитие самозанятости и дифференциация регионов по данному показателю лишь косвенно связано с общим уровнем их социально-экономического развития, что подтверждается лидерством Ингушетии, которую вряд ли можно назвать экономически благополучной. А Москва, Московская область и Санкт-Петербург, хоть и имеют неплохие показатели, но не занимают лидирующих позиций. На наш взгляд, причины дифференциации самозанятости в регионах РФ обусловлены особенностями и проблемами региональных рынков труда, которые, в свою очередь, находятся в тесной зависимости с экономической и производственной специализацией регионов. Так, в регионах, где сконцентрированы крупные производства, располагаются особые экономические зоны, технопарки, осуществляется добыча полезных ископаемых, уровень самозанятости населения будет ниже, поскольку предложение труда здесь выше. И, наоборот, в преимущественно торговых регионах, а также в регионах, не имеющих специализации и характеризующихся «проблемной» экономикой, дефицитом бюджета и зависимостью от дотаций, наряду с общими проблемами, ситуация на рынке труда также развивается неблагоприятно: предложение труда являет-

ся низким, а спрос на труд – высоким. Поэтому, на наш взгляд, необходимо создавать дополнительные рабочие места за счет активизации экономического и производственного потенциала регионов, развития крупных производств, что особенно актуально в рамках импортозамещения и в связи с повышением пенсионного возраста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Маркова В.Я., Усанова В.А. Самозанятость и частная практика как объекты правового регулирования // Вестник научных конференций. 2017. № 1-1 (17). С. 71-73.
2. Глотов С.А. Самозанятость населения в России: от слов к правовому регулированию // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2017. № 3. С. 52-64.
3. Костюк И.В. Занятость и самозанятость как формы доходной деятельности граждан // Российский журнал правовых исследований. 2017. № 2 (11). С. 202-206.
4. Ефимцева Т.В. Самозанятость как новый правовой институт: проблемы и перспективы // Труды Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии. 2017. № 3 (33). С. 120-122.
5. Чернышева Ю.Г. Проблемы дифференциации статуса индивидуального предпринимателя // Учет и статистика. 2014. № 4 (36). С. 80-88.
6. Гулова А.В. К вопросу о правовом статусе самозанятого в Российской Федерации // Эпомен. 2018. № 22. С. 90-94.
7. Цуканова Е.Ю., Придатко Е.А. К вопросу правового статуса самозанятых граждан // Вопросы российского и международного права. 2016. № 9. С. 196-203.
8. Темякова Т.В. Самозанятость как форма предпринимательской деятельности в отраслях сферы услуг в России // Современные научные исследования и разработки. 2018. № 6 (23). С. 637-640.
9. Попов А.В. Административно-правовой статус самозанятых граждан: проблемы определения и возможные пути их решения // Научный вестник Омской академии МВД России. 2018. № 2 (69). С. 53-59.
10. Костыкова М.Ю. Предпринимательство и самозанятость: зарубежный опыт и российские реалии // Вестник современных исследований. 2018. № 6.2 (21). С. 171-172.
11. Бабенков М.Н. Сущность понятия и содержание самозанятости населения в рыночной экономике // Центральный научный вестник. 2018. Т. 3. № 12 (53). С. 54-55.
12. Семенова Ю.Е. Проблемы самозанятости населения в современной России // Качество науки - качество жизни. 2018. № 11. С. 75-77.
13. Скитева Е.И., Гончаров А.И. Проблемы самозанятости населения в России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 3 (19). С. 102-106.
14. Королев Д.Ю. Проблемы современного рынка труда РФ // Проблемы современной экономики. 2016. № 2 (58). С. 83-85.
15. Бурлак А.В. К вопросу о понятии «самозанятые граждане» // Вестник Омского университета. Серия: Право. 2016. № 4 (49). С. 173-177.
16. Землянухина С.Г., Землянухина Н.С. Система экономических отношений в сфере самозанятости населения России // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2018. Т. 18. № 2. С. 126-133.
17. Рыбинцев А.А. Проблемы легализации самозанятого населения в Российской Федерации // Вестник современных исследований. 2018. № 11.2 (26). С. 32-35.
18. Гаврик А.Е., Очаковский В.А. Изучение института самозанятых граждан в Российской Федерации // Эпомен. 2018. № 11. С. 24-31.
19. Хоменок А.А. Создание системы налогообложения самозанятого населения как механизма совершенствования налогового администрирования // Вестник современных исследований. 2018. № 12.7 (27). С. 536-542.
20. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2018: Стат.сб./ Росстат. - М., 2018. - 142 с

Статья поступила в редакцию 06.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.436

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0022

СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© 2019

Волков Игорь Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Организации и менеджмента» Института экономики и управления
Савруков Николай Тарасович, доктор экономических наук, профессор кафедры
«Организация и менеджмент»

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22 а, e-mail: kafedraom@yandex.ru)*

Аннотация. Генезис инновационных процессов в отраслях экономики государства во многом определяет его уровень развития и положения на мировой арене. На стадии создания новации уровень рискованности вложений в проведение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ очень высок. Возникает необходимость в системном государственном регулировании инновационных процессов, как на этапах создания инновации, так и ее реализации. На наш взгляд, государственное воздействие может нести как прямой, так и косвенный характер и быть представлено через механизмы способствующие формированию сбалансированной системы распределения доходной части реализованного продукта текущей деятельности отводящий на создание и реализацию нововведений, а также через меры позволяющие повышать платежеспособность населения. При этом роль государственного регулирования в зависимости от принятой модели экономики страны различна. Практика показывает, что не существуют универсальных рецептов государственного регулирования, в каждой стране можно наблюдать как общие черты, так индивидуальные особенности [8]. Безусловно, новые потребительские свойства, характеризующие инновационность продукта, как правило, сопровождается повышением цены, а процессные инновации, ориентированы на повышение объема произведенной продукции, все это требует соответствующей платежеспособности значительной части населения. На наш взгляд, увеличение удельного веса среднего класса (платежеспособного покупателя инновационного продукта), непосредственно влияет на развитие инновационной деятельности. Роль государства должна быть направлена на формирование благоприятных условий по развитию внутреннего рынка инновационного продукта за счет увеличения платежеспособного населения и в частности среднего класса. Рассматривая опыт развитых стран, в части государственного регулирования в рамках наложения определенных ограничений в торговой наценке, внедрении прогрессивной шкалы налогообложения сверхдоходов можно увидеть положительный эффект, связанный с формированием условий для повышения платежеспособности потребителей результатов инноваций. В данной статье предлагаются некоторые подходы к созданию благоприятных условий для развития инновационных процессов. Представлено видение государственных воздействий способствующих повышению покупательской способности и возможности организации формирования инвестиций направляемых на инновационное развитие организации.

Ключевые слова: новация, инновационная деятельность, основной капитал, платежеспособность населения, показатель, инвестиции, оплата, цена, прибыль, производственная деятельность.

CREATION OF CONDITIONS FOR ACTIVIZATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN ECONOMY OF RUSSIA

© 2019

Volkov Igor Viktorovich, candidate of economic sciences, associate professor
of "Organization and management"

Savrukov Nikolay Tarasovich, doctor of economic sciences, professor,
chair «Organization and management»

*Nizhny Novgorod State Engineering-Economic University
(606340, Russia, Knyaginino St. October, 22 a, e-mail: kafedraom@yandex.ru)*

Abstract. The Genesis of innovation processes in the sectors of the state economy largely determines its level of development and position on the world stage. At the stage of innovation creation, the level of riskiness of investments in research and development is very high, hence the need for a system of state regulation of innovation processes both at the stages of innovation creation and its implementation. In our opinion, the state impact can be both direct and indirect and can be represented through mechanisms that contribute to the formation of a balanced system of distribution of the income part of the realized product of the current activity, which devotes to the creation and implementation of innovations, as well as through measures that allow to increase the solvency of the population. At the same time, the role of state regulation differs depending on the adopted model of the country's economy. Practice shows that there are no universal recipes of state regulation, in each country it is possible to observe both common features, and individual features [8]. Of course, the new consumer properties characterizing the innovation of the product, as a rule, accompanied by an increase in prices, and process innovation, as a rule, focused on increasing the volume of production, and it requires an appropriate solvency of the population. In our opinion, the state system of regulation allows increasing the share of the middle class, the activation of innovation is so possible. Considering the experience of developed countries in terms of state regulation in the framework of imposing certain restrictions in the trade margin, the introduction of a progressive scale of taxation of super-profits, one can see a positive effect associated with the formation of conditions for improving the solvency of consumers of the results of innovation. The article offers some approaches to the creation of favorable conditions for the development of innovative processes. And also the vision of the state influences promoting increase of purchasing power and possibility of the organization of formation of the investments directed on innovative development of the organization is presented.

Keywords: innovation, innovative activity, fixed capital, solvency of the population, indicator, investment, payment, price, profit, production activity.

На сегодняшний день в силу определенных внешних угроз (политических, экономических) со стороны стран Евросоюза и США, как никогда возникла необходимость в активизации инвестиционных процессов, прежде всего, направленных на рост промышленного производства

по импортозамещению высокотехнологических товаров и выпуска сельскохозяйственной продукции, которая непосредственно влияет на состояние продовольственной безопасности.

В настоящее время основными генераторами инно-

вационных процессов являются крупные корпорации. Процессы глобализации, протекающие в мире, подталкивают на необходимость формирования совершенно иной системы отношений государства с крупным частным бизнесом, к созданию общедоступной информационной системы инновационной деятельности по аналогии с развитыми странами [22].

В настоящее время, характерной чертой корпоративного развития развитых европейских стран является:

- концентрация ресурсов;
- гибкость в перераспределении средств с неперспективных на приоритетные направления;
- учет платежеспособного спроса; функционирование в условиях жесткой конкуренции.

Все это определяет особую функцию корпораций как лидеров в создании и коммерческой реализации нововведений. Свыше 20 американских компаний имеют годовые научные бюджеты, превышающие 1 млрд долл. в год. Расходы на НИОКР в «Дженерал Моторс» больше 8 млрд. долл. в год, IBM – свыше 4 млрд. долл., «Хьюлетт Паккард» – свыше 3 млрд. долл. в год [9].

Рассматривая динамику инвестиционной активности российских организаций за период 2008 – 2016 гг., мы можем наблюдать, что доля инвестиций в основной капитал к ВВП в разрезе округов страны имеет отрицательную тенденцию, и среднее значение суммарного отклонения рассматриваемого показателя 2016 г по отношению к 2008 г составляет 7,03 процентных пункта (Таблица 1). Это указывает на то что основные бюджет составляющие виды деятельности промышленного сектора экономики ориентируются на получение максимума прибыли с минимизацией затрат на техническое перевооружение своих производств. Оптимизация инновационной деятельности в большинстве организаций, связанная с уменьшением инвестиций в собственные НИОКР и направлением средств на поддержание текущего состояния своих производств, делает нашу продукцию более затратной, а значит менее конкурентной по отношению к зарубежным аналогам. Это подталкивает производителей ряда отраслей (металлургического, топливно-энергетического комплексов и т.д.) к закупкам за рубежом высокотехнологичных составляющих производственных процессов, что на фоне усиления санкций со стороны высокоразвитых стран Запада, в нашей стране может привести к значительному повышению риска частичной остановки производств данных отраслей.

Таблица 1 – Доля инвестиций в основной капитал ВВП в разрезе округов РФ*

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Отклонение (↑; ↓)
Центральный федеральный округ	18,0	16,9	15,6	15,3	17,0	17,4	17,1	15,8	15,7	-2,3
Северо-Западный федеральный округ	30,7	27,3	28,8	27,8	28,3	25,5	23,7	20,0	22,3	-8,4
Южный федеральный округ	35,2	35,6	38,8	38,9	39,4	42,1	33,4	28,0	23,5	-11,7
Северо-Кавказский федеральный округ	35,7	34,0	35,1	32,6	33,3	31,9	31,3	27,8	27,0	-8,7
Приволжский федеральный округ	27,9	26,0	25,2	24,1	25,6	27,2	26,0	24,5	23,5	-4,4
Уральский федеральный округ	30,8	30,7	29,1	29,1	28,7	28,6	29,2	26,0	28,7	-2,1
Сибирский федеральный округ	27,5	24,6	23,7	25,4	28,1	26,0	24,2	20,3	20,3	-7,2
Дальневосточный федеральный округ	38,1	39,6	37,3	41,9	35,9	29,7	25,2	25,3	26,6	-11,5
Среднее значение										-7,03

*Составлено по данным Федеральная служба государственной статистики [1].

Рассматривая долю инвестиций в основной капитал к ВВП в разрезе округов Российской Федерации за период 2008 – 2016 гг. видим, что наибольшее значение показывают Уральский федеральный округ (28,7%), Южный федеральный округ (28) затем Северо-Кавказский федеральный округ (27%) и Дальневосточный федеральный

округ (26,6).

Стабильное функционирование современного производства не возможно без непрерывного инновационного развития, а значит сбалансированной инвестиционной политики направленной на уменьшения износа основных фондов производственных процессов в соответствии с техническим прогрессом и развитием корпоративной социальной ответственности.

Таблица 2 - Степень износа основных фондов в Российской Федерации на конец года по видам экономической деятельности по полному кругу организаций, в процентах*

Наименование	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Отклонения (↑; ↓)
Все основные фонды	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7	2,4
в том числе по видам экономической деятельности:									
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5	42,7	43,5	41,6	-0,6
рыболовство, рыболовство добыча полезных ископаемых	62,7	65,3	64,7	65,9	65,1	64,4	58,9	52,4	-10,3
обрабатывающие производства	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8	55,4	4,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9	47,7	2,1
строительство	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8	47,6	47,3	44,5	-6,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	45,5	46,9	48,3	47,5	49,0	50,0	51,2	50,4	4,9
гостиницы и рестораны	33,8	33,0	33,6	36,5	39,8	39,9	43,3	39,6	5,8
транспорт и связь	40,3	41,0	41,2	41,8	42,5	44,1	42,7	37,6	-2,7
финансовая деятельность	55,1	54,8	56,4	57,2	56,2	56,5	58,3	55,8	0,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	33,1	39,2	38,6	44,0	42,1	43,6	43,3	40,5	7,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	31,9	31,1	35,3	34,6	36,3	37,3	38,7	38,1	6,2
образование									0,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	47,9	48,3	50,2	54,0	53,5	55,5	54,4	48,2	
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	51,0	52,3	53,2	54,3	54,3	53,9	52,5	48,0	-3
образование	50,6	51,5	53,3	53,9	52,7	54,9	55,2	53,9	
здравоохранение и предоставление социальных услуг	40,7	43,4	44,5	43,5	44,9	45,0	44,9	40,8	

*Составлено по данным Федеральная служба государственной статистики [1].

Представленные показатели таблицы 2 показывают, что износ основных фондов в организациях и предприятиях экономики России составляет более 45% и увеличился в 2015 г. по отношению к базисному 2008 г. в таких видах экономической деятельности как добыча полезных ископаемых на 4,5 п.п., обрабатывающих производствах на 2,1 п.п. При этом износ основных фондов в добыче полезных ископаемых составил более 55% а в обрабатывающих производствах 47,7%.

На сегодняшний день доля продажи нефти от всего экспорта составляет 28,3%. За последние годы ситуация в данной сфере деятельности значительно улучшилась. Наблюдается рост цены на нефть (в долларах за тонну). Ослабление рубля создает благоприятные условия для развития инвестиционной деятельности в модернизацию и обновление материально-технического обеспечения производства (с 01.2017 г по 05.2018 г. цена выросла на 36,9% с 369,8 долл. за тонну до 506,2 долл. за тонну).

Если рассмотреть 24 крупнейшие компании с выручкой более 200 млрд. руб., то мы можем увидеть, что наиболее эффективные виды деятельности связаны с добычей и переработкой нефтепродуктов, торговлей, телекоммуникациями, электроснабжением (таблица 3)

В таблице 3, рассматривая деятельность 24 наиболее крупных отечественных компаний, мы наблюдаем, что значение доли суммарной прибыли в выручке в 2015 г. составляло 10,47%. Незначительность данного показателя показывает на необходимость снижения себестоимости производства и увеличение инвестиций, прежде всего в процессные инновации, так как спрос на большинство продукции сырьевого характера стабильный. В 2015 г. общие долги рассматриваемых компаний составляли 8,75% от суммарного значения их выруч-

ки. Однако если рассматривать 23 компании без ПАО «Сургутнефтегаз» то данный показатель возрастает до 25,6%, что указывает о значительной закредитованности большинства российских компаний.

Таблица 3 - Экономические показатели ведущих компаний Российской Федерации в 2015 г.*

№	Наименование	Штаб-квартира	Сфера деятельности	Выручка млрд. руб.	Прибыль, млрд. руб.	Долг, млрд. руб.	Капитализация
1.	Лукойл	РФ	Переработка нефтегазовых продуктов	4 740,2	181,96	406,3	\$30,5 млрд
2.	Сургутнефтегаз	РФ	Нефть газ	890,57	884,8	-1 900	1,5 трлн. руб.
3.	Газнефть	РФ	Нефть, газ	476,4	97,7	-12,75	691,6 млрд. руб.
4.	Норильский никель	РФ	Цвет. металл	456	77,2	136,5	1,641 трлн. руб.
5.	Башнефть	РФ	Нефть, газ	438,3	43	114	298 млрд. руб.
6.	Группа УГМК	РФ	Цвет металлы (медь), уголь	407			
7.	НЛМК	РФ	Черная металлургия	401,3	32,6	61,4	468 млрд. руб.
8.	UC Rusal	РФ	Цвет металлы алюминий	361,2	11,3	341,1	\$2,1 млрд. гон-конгских долларов
9.	Сибур Холдинг	РФ	Нефтехимия	361	25	178,64	
10.	Новатэк	РФ	Нефть, газ	357,64	35	204	\$28 млрд.
11.	Северсталь	РФ	Черная металлургия	315,8	-61,8	58	579,2 млрд руб.
12.	Магнит	РФ	Торговля	763,5	47,7		\$22,6 млрд
13.	X5 Retail Group	РФ	Торговля	633,9	12,7	105,4	\$4,5 млрд
14.	Группа компаний Мегалогис	РФ	Торговля	507	13		
15.	МТС	РФ	Телекоммуникации	410,8	51,8	283	\$7,7 млрд
16.	Мегафон	РФ	Телекоммуникации	314,8	36,7	136,2	\$7,8 млрд
17.	Группа Т Плюс	РФ	Электроэнергетика	297,9	35	130	
18.	Evraz	Англия	Черная металлургия	504,2	-49,3	224,4	126 млрд. руб.
19.	Мечел	РФ	Черная металлургия	247,3	-166	261,5	25,5 млрд. руб.
20.	Металлоинвест	РФ	Черная металлургия	247	2,5	161,5	
21.	ТМК	РФ	Трубопроизводство, черная металлургия	230,4	-8,4	114,6	51,9 млрд. руб.
22.	Дикси	РФ	Торговля	229	4,5	25,1	37,2 млрд. руб.
23.	Лента	РФ	Торговля	194	9,1	59,2	\$3,3 млрд.
24.	ТНС энерго	РФ	Электричество	172	4,3	16,3	17,8 млрд. руб.
25.	Итого			12609,41	1320,36	1104,39	

*Составлено по данным Федеральная служба государственной статистики (составлено автором).

Во многих высокоразвитых странах металлургический комплекс является источником инвестиционной активности. Однако металлургический комплекс России на протяжении последних лет испытывает финансовые трудности. Так в 2015 г. при экспорте около 14,2,% несмотря на меры со стороны государства по поддержанию автомобилестроения как одного из потребителей металлов, долг у большинства компаний был значительный, а такие компании Evraz, Мечел имели убытки в объеме 43 и 166 млрд. руб. соответственно [2]. В настоящее время в данной сфере экономики ситуация не улучшается.

Основными причинами на наш взгляд являются следующие факторы:

- усиливающиеся экономическое давление со стороны США,
- технологическое отставание и как следствие более высокая себестоимость произведённой продукции по отношению к зарубежным производителям;
- не достаточно эффективный инвестиционный менеджмент, направленный на инновационное развитие производства.
- не достаточность государственного регулирования в создание условий способных побуждать крупного владельца собственности вкладывать большую часть своей прибыли в развитие производства и социальную ответственность, для формирования высококвалифицированного кадрового ресурса.

Если рассмотреть на фундаментальном уровне сущность проблемы, то мы увидим следующую картину. В результате приватизации 1991 – 2000 гг. основные крупные государственные предприятия перешли в руки незначительного количества владельцев, что привело в течение последних лет к монополизации производственной деятельности, выдавливанию мелкого и среднего

бизнеса, а самое главное безграничному использованию собственных средств, в том числе доходов и сверхдоходов на не производственные нужды. Безусловно, укрупнение производства с созданием интегрированных структур позволяет при эффективной инвестиционной политике получать за счет синергетического эффекта дополнительный положительный результат. Что мы и наблюдаем в ряде развитых стран Германия, Финляндия, Англия и т.д. Но это происходит лишь в том случае если существующие экономические и правовые механизмы сдерживают изъятие из доходной части денежные средства необходимые на развития производственной деятельности.

Если в качестве примера рассмотреть цепочку формирования цены в сфере АПК – производстве продукции животноводства, то можно наблюдать следующие составляющие формирования цены:

- 1) Затраты:
 - энергетические затраты;
 - оплата труда рабочих;
 - затраты на приобретение сырья, материалов, транспортировку, хранение;
 - затраты на текущие поддержание зданий сооружений, оборудования, машин, механизмов;
- 2) Прибыль, расходуемая на материальное стимулирование работников (выплату дивидендов акционерам) и инвестиционную деятельность;
- 3) НДС.

Для различных видов деятельности структура цены будет различна, а изменение процентной доли составляющих цены в ее структуре могут проводиться на усмотрения собственника организации без каких либо ограничений со стороны государства при одном лишь условии соблюдения в дальнейшем минимальной оплаты труда. Все это создает благоприятную почву для уменьшения инвестиционных вложений и материального стимулирования труда работников направленного на непрерывное развитие производственной деятельности.

На наш взгляд, необходимо строго регламентировать со стороны государства пропорциональное изменение каждой составляющей структуры цены в зависимости от повышения или понижения цены реализации продукции. Если первоначальная цена увеличивается, например на 10 %, то все позиции должны быть увеличены на данный процент, в том числе и оплата труда и выделяемые средства на поддержание производства. Аналогично, уменьшение цены изменяет и ее структуру. Государство данные процессы должно строго контролировать. Во избежание чрезмерного изъятия из прибыли средств на обогащение собственников компании на наш взгляд необходимо жестко регламентировать данную долю она должна не превышать 50% от прибыли.

Важное значение в формировании конечной цены имеет торговая наценка посредника (торговой сети).

Во многих странах мира, включая США, законодательно установлена максимальная торговая наценка. В США она составляет 17% от цены производителя [4].

Изучая опыт Японии можно увидеть, что торговая наценка в рассматриваемой стране регламентируется со стороны государства и не может быть более 20%. На наш взгляд японский опыт актуален для нашей страны, исходя из этого максимальное значение, должно быть ограничено и составлять не более 20% от цены производителя. Безусловно, с увеличением платежеспособности населения данная величина может быть увеличена.

В большинстве российских компаниях для получения большей доходности стараются занижать составляющую в цене касающуюся оплаты труда рабочих. На наш взгляд минимальный удельный вес оплаты труда в структуре цены должен регламентироваться государством. Но при этом разрыв между минимальной и максимальной оплатой труда в организации должен не превышать 10 кратного значения. Это в целом по экономике приводит к увеличению платежеспособности

населения и соответственно к повышению внутренне-го товарооборота, а также положительно повлияет на собираемость социальных налогов с заработной платы. Вышеуказанные меры позволят, включит рыночные механизмы формирования фонда оплаты труда работников, в зависимости от реализации продукции, минимизируют не соответствующие понижения оплаты труда по желанию собственника организации.

Рассматривая условия, влияющие на инвестиционную деятельность развития организации в числе основных факторов можно выделить платежеспособность населения, являющимся одним из источников получения прибыли от реализации товара на внутреннем рынке.



Рисунок 1 – Условия, влияющие на развитие инвестиционной деятельности (составлено автором)

Из представленного рисунка 1, можно увидеть, что основной объем инвестиций в развитие производственной деятельности организации формируется за счет ее доходности, следовательно, спроса на произведенную продукцию, который на прямую зависит в большинстве случаев от платежеспособности населения.

По мнению ряда авторов, основной причиной низкой инвестиционной активности в российской экономике является перманентное сокращение потребления. Реальный, платежеспособный спрос населения, государства и иных потребителей на продукцию отечественных предприятий определяет их позиции, возможности развития и, как следствие, уровень инвестиций [5-7].

Увеличение платежеспособности населения является важнейшим фактором генезиса экономики нашей страны. Анализируя структуру населения России, мы наблюдаем большой процент людей пенсионного возраста. Поэтому, на наш взгляд повышение пенсий за счет увеличения отчислений с оплаты труда наиболее богатой части работающих, позволит не только улучшить материальное положение пенсионеров, но и повысить платежеспособность, а значит, товарооборот тем самым косвенно создаст условия для благоприятной инвестиционной среды.

В настоящее время ряд ученых экономистов указывают о необходимости внедрения повышения отчислений в НДС с заработной платы работника в зависимости от ее суммы. Доктор экономических наук Кузьминов Я.И. предлагает с 5 млн. руб. в год повысить сумму отчислений в НДС с 13% до 20%.

Васильева М.В. предлагает внедрение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц в следующих значениях при ставке: до 10 000 руб. в мес. – 7%; от 10 000 до 100 000 руб. в мес. – 13%; от 100 000 до 300 000 руб. в мес. 25%; свыше 300 000 руб. в мес. – 30% [15].

На наш взгляд более целесообразно внедрение прогрессивной шкалы налогообложения начиная с суммы оплаты свыше 1,2 млн. руб. в год на чел.

Таблица 4 – Прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц (составлено автором)

Оплата, млн. руб.	1,2 - 3	3-10	10-50	50 -70	70-100	100 - 200	Свыше 200
Процент	15	20	35	40	45	50	60

Предложенная шкала позволит более активно решать социальные вопросы в нашей стране по пенсионному

содержанию, а также активизирует реализацию инновационных проектов направленных на развитие социальной сферы.

Как считает вице президент ОАО «ГМК «Норильский никель» Пивнюк П.А., главной проблемой в развитие инновационной деятельности остается отсутствие действенных экономических механизмов, стимулирующих как инвестирование в инновационную сферу и НИОКР, так и их коммерциализацию [14].

При этом понимая большую рискованность инновационной деятельности, большинство ученых отмечают необходимость государственного участия в создании системы стимулирования инновационных процессов.

Как отмечают ученые экономисты М.В. Альгина и В.А. Бондар в сложившихся условиях государство не должно пассивно способствовать инновационному процессу [10].

Исходя из этого, необходима комплексная государственная система мер, создающая стимулы для инновационного развития, и прежде всего затрагивающая сферы налогообложения. Методы, направленные на создание льготных условий в налогообложение при развитии инновационной деятельности в организации, применяются во многих странах. Это такие методы как налоговые каникулы, использование режима ускоренной амортизации, скидки в размере расходов на НИОКР, капиталообложения в новое оборудование и строительство, инвестиционные премии [18, 20].

Изучая опыт российских компаний, мы наблюдаем недостаточную гибкость налоговой политики, по отношению к инновационным преобразованиям в сфере производства и реализации продукции. Результатом инновационных преобразований, как правило, является дополнительная прибыль, которую предприятия стараются скрыть с целью уменьшения налоговой нагрузки. На наш взгляд прибыль, направляемая на инвестирование инновационного развития производства, на создание дополнительных рабочих мест должна облагаться пониженной налоговой ставкой. При этом процент понижения на наш взгляд должен определяться исходя из объема прибыли направляемой на инвестирование и значимости объекта инвестирования (социальной, политической и т.д.). Нами предлагается следующий порядок расчета процента снижения налога на прибыль:

$$Sp = (0,5 \cdot (1 + \frac{I}{D}) - 0,5) \cdot k \cdot 100\%$$

$$Np = Sp \cdot N$$

Где Sp – расчётный процент снижения налога на прибыль

I – объем инвестиций

D – объем прибыли до налогообложения

N – ставка налогообложения от прибыли

k – коэффициента учитывающий значимость объекта инвестирования

(социальная значимость – 0,7 – 1, политическая – 0,9 – 1, производственная значимость – 0,5 – 0,7).

Пример: Прибыль до налогообложения компании составляет 4 000 тыс. руб. при этом 2 000 тыс. рублей выделяется на установку нового оборудования. Процент снижения налога составит:

$$Sp = (0,5 \cdot (1 + \frac{2000}{4000}) - 0,5) \cdot 0,7 \cdot 100\% = 17,5\%$$

Предложенный механизм позволит стимулировать развитие инновационной деятельности в организациях и более эффективно использовать государственные средства, выделяющие на ее поддержку.

Одним из важнейших мотивов развития инноваций в организации выступает стремление снизить издержки организации и, соответственно, увеличить в разы уже имеющуюся у предприятия прибыль, что довольно затруднительно сделать иными способами из-за складывающейся на сегодняшний день жесточайшей конкурент-

ной среды [21]. Данный мотив является важнейшим фактором эффективного развития производства любой организации и во многом определяет ее дальнейшее экономическое состояние.

Инновационная деятельность – это важнейшая составляющая развития любой экономики, в том числе и экономики России. Однако без государственного регулирования частный российский бизнес, ориентированный на максимальном «выжимание» из имеющихся мощностей доходности может подвести целые отрасли к отставанию в инновационном развитии, как следствие дальнейшей убыточности и низкоэффективному производству. В данной статье предложены некоторые подходы к государственному регулированию формирования благоприятной среды стимулирующей бизнес к активизации инвестиционных процессов в реализацию инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm, <https://rg.ru/2013/11/08/gutenev.html>.
2. Шадоба Е. М., Медведева Д. В. Инвестиционная деятельность предприятий как фактор активизации и роста конкурентоспособности инновационной деятельности промышленных предприятий // Бюллетень научных работ Брянского филиала МИИТ. 2012. № 1 (1). С. 137 – 141.
3. Павлова Е. И., Маркина И. П. Активизация инвестиционной деятельности как фактор развития инновационной экономики региона // Инновационная деятельность. 2010. № 1 (10). С. 46 – 50.
4. Газета. Ру. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/money/2011/02/15_e_3525870.shtml.
5. Новицкий Н. И. Выбор инвестиционной стратегии на новом этапе реформ // Экономист. 2001. № 6. С. 27.
6. Федоров В. Роль регионов в организации инвестиций // Экономист. 1999. № 6. С. 45 – 48.
7. Пенюгалова А. В., Мальсагов Р. М. факторы и условия повышения инвестиционной активности в регионе // региональная экономика: теория и практика. 2006. № 7. с. 50-51.
8. Марковская Е. М. Взаимодействие бизнеса и органов власти : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт. 2018. 304 с.
9. Поздняков Ю. Н. Корпоративные структуры как финансовый источник активизации инновационной активности // Вестник академии. 2009. № 2. С. 27.
10. Альгина М. В., Бондар В. А. Институциональный инструмент мониторинга и активизации инновационной активности промышленных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 42 (207). С. 18 – 25.
11. Фивейский С. А. Управление региональной инновационной системой: опыт Петербурга // Инновации. 2008. № 4. С. 3 – 4.
12. Харин А. А., Коленский И. Л. Управление инновациями. М.: Высшая школа, 2003. 252 с.
13. Популярная экономическая энциклопедия / Под. ред. А. Д. Некипелова. М.: Большая российская энциклопедия, 2001. 367 с.
14. Пивнюк В. А. Проблемные вопросы участия бизнеса в крупномасштабных инновационных проектах // Инновации. 2008. № 4. С. 11 – 15.
15. Васильева М. В. // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2009. № 27. С. 12 – 20.
16. Архипенко В. А. Стимулирование инновационной активности крупных промышленных предприятий // Экономика и управление: Российский научный журнал. 2007. № 3. С. 97 – 100.
17. Тимощенко Е. А. Инновационная деятельность предприятий: экономическая диагностика и законодательное стимулирование // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 89. С. 73 – 77.
18. Димаева А. В. Инновационная деятельность как объект налогового стимулирования В сборнике: Молодежь и научно-технический прогресс Сборник докладов X международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: в 4 томах. Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова, Губкинский филиал. 2017. С. 184 – 187.
19. Алиев Б. Х. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности компаний в разных странах // Финансы и кредит. 2015. № 1. С. 35 – 41.
20. Семенова Н. Н. Налоговые льготы на прибыль организации как инструмент стимулирования инвестиционной активности // Финансы и кредит. 2016. № 28. С. 37 – 48.
21. Костылев А. Р. Планирование и стратегии развития инноваций в организации // Вестник НГИЭИ. 2017. № 10 (77). С. 107 – 117.
22. Веселовский М. Я., Барковская В. Е. Организационно-экономические аспекты развития малого инновационного предпринимательства // Вестник НГИЭИ. 2018. № 6 (85). С. 109 – 119.

Статья поступила в редакцию 03.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.05:796.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0023

**О ФИНАНСИРОВАНИИ ВСЕРОССИЙСКОГО ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО
КОМПЛЕКСА «ГОТОВ К ТРУДУ И ОБОРОНЕ» (ВФСК ГТО)**

© 2019

Воронина Винера Такияновна, преподаватель кафедры спортивной
медицины и лечебной физкультуры*Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: vin3ra@mail.ru)*

Аннотация. Необходимость в возрождении военно-патриотического воспитания и в оздоровлении нации возникла после длительного социального кризиса 1990-х-начала 2000-х, когда большое количество населения подверглось социокультурной деградации и подверглось распространению пагубных привычек, влияющих на здоровье граждан и демографические показатели страны. Нарастающая военно-политическая напряженность в мире так же способствует мобилизации человеческих ресурсов, подготовленных физически и психологически, что вызывает необходимость в усилении военно-патриотического воспитания среди молодежи и подготовке физических способностей граждан призывного возраста на перспективу. Поскольку внедрение ВФСК ГТО является государственной необходимостью, практически вся финансовая нагрузка по развитию комплекса ложится на государственный бюджет, поэтому в статье проведен анализ финансирования мероприятий ВФСК ГТО за 2016-2017 гг. и оценена результативность проведенных мероприятий. В ходе исследования было установлено, что в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО число мероприятий в 2017 году повысилось до 98609, что на 85% выше показателя 2016 года, при этом финансирование мероприятий ВФСК ГТО снизилось почти на 40%. Тем не менее, численность населения, принявшего участие в выполнении нормативов испытаний комплекса ГТО, в 2017 году увеличилась вдвое, по сравнению с 2016 годом. На основании этого сделан вывод, что экономия на проведении мероприятий в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО, не отразилась негативно на результативности проведенных мероприятий.

Ключевые слова: нормы ГТО, ВФСК ГТО, массовый спорт, военно-патриотическое воспитание, социальная политика, статьи расходов ВФСК ГТО, финансирование мероприятий.

**THE FINANCING OF THE ALL-RUSSIAN SPORTS COMPLEX
«READY FOR LABOUR AND DEFENCE» (ASC RLD)**

© 2019

Voronina Venera Takeyanovna, teacher of the department
of sports medicine and physical therapy*Kursk State Medical University
(305033, Russia, Kursk, K.Marksa St., 3, e-mail: vin3ra@mail.ru)*

Abstract. The need for the revival of military-patriotic education and in the recovery of the nation arose after a long social crisis of the 1990s-early 2000s, when a large number of the population succumbed to socio-cultural degradation and was subjected to the spread of bad habits that affect the health of citizens and demographic indicators of the country. The growing military and political tension in the world also contributes to the mobilization of human resources, prepared physically and psychologically, which necessitates the strengthening of military-Patriotic education among young people and the preparation of physical abilities of citizens of military age for the future. Almost all the financial burden on the development of the complex falls on the state budget, since the implementation ASC RLD is a state necessity. Therefore, the analysis of funding of ASC RLD for 2016-2017 years and estimation of the performance of the activities were conducted in the article. As part of the organization of the process for the implementation of the RLD test standards the number of activities in 2017 year increased to 98609, which is 85% higher than in 2016 year, while the financing of the ASC RLD decreased by almost 40%, which was revealed during the research. Nevertheless, the number of people who took part in the implementation of the standards of testing of the RLD complex in 2017 year doubled compared to 2016 year. On the basis of this it is concluded that the benefit on the activities within the organization of the process for the implementation of testing standards RLD, did not have a negative impact on the effectiveness of the activities.

Keywords: GTO standards, ASC RLD, mass sports, military-Patriotic education, social policy, expenditure of ASC RLD, funding.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Вопрос, касающийся улучшения здоровья российских граждан, решается на правительственном уровне уже не первый год. Одним из направлений решения проблемы оздоровления нации является вовлечение в массовый спорт. В настоящее время в России возрожден физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» (ГТО), практиковавшийся в Советском Союзе. Сейчас он функционирует в виде системы спортивно-патриотического воспитания Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» (ВФСК ГТО). Современная система ВФСК ГТО представляет собой подготовку и непосредственное выполнение населением различных возрастных групп (от 6 до 70 лет) нормативов, соответствующих трем уровням сложности, за которые выдаются золотой, серебряный и бронзовый знаки отличия ГТО.

Необходимость в возрождении военно-патриотического воспитания и в оздоровлении нации возникла после длительного социального кризиса 1990-х-начала 2000-х, когда большое количество населения подд-

лось социокультурной деградации и подверглось распространению пагубных привычек, влияющих на здоровье граждан и демографические показатели страны. Нарастающая военно-политическая напряженность в мире так же способствует мобилизации человеческих ресурсов, хорошо подготовленных физически и психологически. Это и обуславливает необходимость в усилении военно-патриотического воспитания среди молодежи и развитии физических способностей граждан призывного возраста на перспективу. Еще одним фактором, обуславливающим необходимость систематического развития массового спорта, является демографическая ситуация, проявляющаяся в старении нации, что вызывает необходимость в поддержании здоровья трудовых ресурсов, как молодого, так и пожилого возраста, способных к трудовой деятельности, за счет которых будут содержаться пенсионеры и должна развиваться конкурентоспособная экономика. Приобщение к ВФСК ГТО со школьной скамьи должно отразиться на восприятии спорта молодыми людьми в старшем возрасте и положительно повлиять на общие показатели здоровья, так как привычка к систематическим занятиям тем или иным

видом деятельности должна прививаться с детства.

Поскольку внедрение ВФСК ГТО является государственной необходимостью, практически вся финансовая нагрузка по развитию комплекса ложится на государственный бюджет. В этой связи целесообразно оценить, какие средства затрачиваются на мероприятия ВФСК ГТО, а также какой эффект в количественном масштабе это принесло за последние два года, когда мировая финансово-экономическая и военно-политическая ситуация в мире находятся в достаточно напряженном состоянии.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. На нормативно-правовом уровне ВФСК ГТО утвержден Указом Президента Российской Федерации «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» от 24.03.2014 г. №172 [1]. Организацией и проведением мероприятий, предусмотренных рамками ВФСК ГТО, занимается Министерство спорта Российской Федерации, чьи стратегические цели в Планах деятельности Министерства спорта РФ на 2016-2020 гг. [2]. Среди них обозначены: укрепление здоровья граждан; обеспечение стабильного демографического развития страны; повышение качества жизни россиян; укрепление национального согласия, политической и социальной стабильности; наращивание обороноспособности страны. Именно на это, собственно, и направлен ВФСК ГТО.

История ГТО в России зародилась в виде предпосылок в 1918 г., когда в первый же год советской власти ВЦИК РСФСР принял декрет «Об обязательном обучении военному искусству», предусматривающий обязательное обучение военному делу среди мужчин и женщин в возрасте от 18 до 40 лет по месту работы [3]. В 1927 г. после слияния нескольких военно-спортивных объединений образовалось Общество содействия обороне, авиационному и химическому строительству (ОСОАВИАХИМ), под эгидой которого стали строиться тир, стрельбища, начали функционировать аэроклубы и военно-спортивные кружки, в которых молодежь могла подготовиться по специальности радиста, телеграфиста, парашютиста, моториста, санитаря, медсестры, пилота. В 1931 г. с помощью содействия комсомола был утвержден проект комплекса ГТО, который стал нормативной основой для системы физического воспитания всей страны и был ориентирован на качественную физическую подготовку многих миллионов советских граждан. В том числе и это помогло СССР в скором порядке мобилизовать население с началом Великой Отечественной войны. В современной России возрождение ГТО произошло после окончания зимней Олимпиады в Сочи, когда сэкономленные средства президент предложил направить на развитие массового спорта и возрождение комплекса ГТО в современном формате [4].

Внедрение сдачи норм ГТО в образовательные учреждения, по мнению некоторых авторов, является хорошим способом физического воспитания, поскольку мотивация к занятиям спортом должна начинаться в раннем возрасте [5, 6]. Другие авторы в своем исследовании критикуют нормы, установленные для получения знаков отличия ГТО, поскольку дети с возрастом все меньше способны выполнить завышенные нормативы по отдельным тестам, и, следовательно, не смогут в будущем претендовать на получение знаков отличия ГТО [7].

Комплексные обследования физической подготовленности детей и учащихся в последние годы свидетельствуют о снижении уровня физических кондиций молодого поколения [8]. Это связано с резким снижением двигательной активности детей и подростков, предпочитающим интернет, гаджеты и телевидение физическим занятиям, что в будущем может отразиться в существен-

ном снижении интеллектуального, трудового, репродуктивного и оборонного потенциала страны (сейчас 40% призывников не в состоянии выполнить минимальные нормативы физподготовки). В свою очередь, ВФСК ГТО имеет отработанный еще в СССР механизм реализации, который до сих пор жизнеспособен, и может выступить одним из столпов идеологического воспитания молодежи [9, 10].

Тем не менее, при сравнении ВФСК ГТО России с Германией и Австрией [11], имеющих аналогичные системы физического воспитания, становится понятным, что отечественная система уступает немецкой, как по сложности, так и мотивации населения. В Германии сдачу норм на «Немецкий спортивный значок» поощряют работодатели, в некоторых случаях государство выплачивает материальное стимулирование размером в 100 евро, а абитуриенты получают дополнительный балл при поступлении. В Австрии существует «Спортивный значок ÖSTA (das Abzeichen)», но нормативы для сдачи легче, чем немецкие и советские, но сложнее современного комплекса ВФСК ГТО России. Отсутствие очевидных стимулов для сдачи норм ГТО в России не способствует росту популярности комплекса среди взрослого населения.

Развитие ВФСК ГТО способствует развитию легкоатлетического движения в России, поскольку в нормативы комплекса для сдачи на отличительный знак включены и легкоатлетические дисциплины [12, 13]. А как составляющая российского спорта, ВФСК ГТО способствует развитию спорта в целом, поскольку на пропаганду здорового образа жизни, проведение спортивных мероприятий, оснащение спортивных объектов в рамках подготовки к сдаче норм ГТО, выделяются крупные финансовые средства из государственного бюджета [14, 15]. С ростом популярности спорта развивается и сопутствующая спортивная индустрия – предпринимательство, обеспечивающая население спортивными товарами, фитнес-индустрия, где граждане более старшего возраста занимаются спортивными тренировками, а компании – организацией зрелищных мероприятий [16, 17].

Поскольку ВФСК ГТО имеет стратегическое значение в развитии страны, ключевая роль в его обеспечении возлагается на государство, главным образом отвечающее за финансирование физической культуры и спорта, организацию пропаганды и разных видов материального и нематериального стимулирования [18, 19]. В силу сложной экономической и военно-политической ситуации вокруг России, высокая нагрузка на государственный бюджет отразилась практически на всех сферах экономики страны, поэтому стоит рассмотреть, как выполнение мероприятий по реализации стратегически важного проекта ВФСК ГТО для страны могло измениться под давлением экономических факторов.

Формирование целей статьи (постановка задания). Проанализировать динамику изменения финансирования мероприятий ВФСК ГТО за 2016-2017 гг. и оценить результативность проведенных мероприятий.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Самым простым способом исследования экономических показателей является анализ их динамики [20], к которому стоит прибегнуть при оценке изменений в финансировании спортивных мероприятий в рамках ВФСК ГТО. Данные о развитии ВФСК ГТО представлены в открытом доступе на сайте Министерства спорта Российской Федерации в разделе статистической информации [21]. Всего в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО в 2016 г. было проведено 53222 мероприятия, а в 2017 г. – 98609, что на 85% больше. Следовательно, стоит предположить, что ВФСК ГТО действительно оценивается на государственном уровне как важный элемент развития страны. Результаты анализа финансирования мероприятий

ВФСК ГТО представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Финансирование мероприятий ВФСК ГТО в Российской Федерации в 2016-2017 гг., млн. руб.

Виды расходов	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
Расходы всего	2549,6	1538,2	-39,7
в том числе: на проведение спортивных и физкультурных мероприятий	595,2	298,3	-49,9
на приобретение спортивного инвентаря	999,5	208,0	-79,2
на пропаганду и популяризацию комплекса ГТО	58,1	46,2	-20,5
на подготовку, обучение и заработную плату сотрудников	190,0	789,4	315,5
прочие	706,8	196,5	-72,2

Источник: Рассчитано автором на основе данных Министерства спорта РФ [21]

Несмотря на рост количества спортивных мероприятий, проведенных в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО, финансирование мероприятий ВФСК ГТО снизилось почти на 40%, что, возможно, является следствием общих негативных тенденций в экономике страны на фоне проявления кризиса. Единственная статья расходов, возросшая более чем в четыре раза – расходы на подготовку, обучение и заработную плату сотрудников. С другой стороны, снижение расходов на проведение мероприятий в рамках подготовки и сдачи нормативов ГТО может быть обусловлено тем, что на первоначальном этапе в 2016 г. потребовалось больше вложений на приобретение спортивного инвентаря, а также в Министерстве спорта максимально постарались сэкономить на прочих расходах и проведении спортивных и физкультурных мероприятий. Таким образом, стоит сказать, что финансирование мероприятий ВФСК ГТО в Российской Федерации имеет тенденцию к снижению, но на результативности проведенных мероприятий это не отразилось отрицательным образом (рисунок 1).

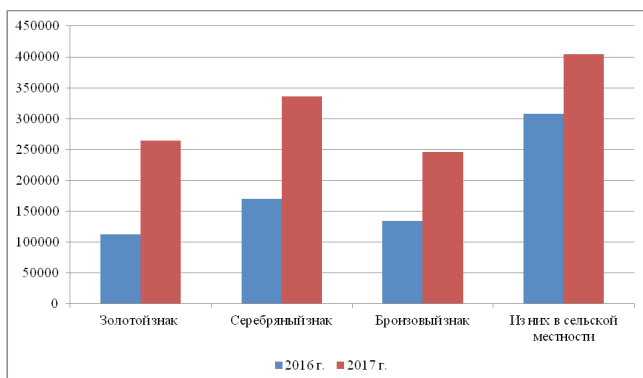


Рисунок 1 – Численность населения, принявшего участие в выполнении нормативов испытаний комплекса ГТО

Численность населения, принявшего участие в выполнении нормативов испытаний комплекса ГТО, в 2017 г. увеличилась в 2 раза, по сравнению с 2016 г. Так, на золотой знак отличия сдали в 2,4 раза больше людей, на серебряный – в 2 раза, на бронзовый – в 1,8 раза. Так же на 30% возросло число граждан, сдающих нормы ГТО в сельской местности. Следовательно, экономия на проведении мероприятий в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО, не отразилась негативно на результативности проведенных мероприятий.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В ходе исследования было установлено, что современная система ВФСК ГТО

представляет собой подготовку и непосредственное выполнение населением различных возрастных групп нормативов, соответствующих трем уровням сложности, за которые выдаются золотой, серебряный и бронзовый знаки отличия ГТО. Необходимость в возрождении ВФСК ГТО возникла на фоне роста военно-политической напряженности в мире, потребности в идеологическом воспитании молодежи, на фоне ухудшения демографической ситуации в стране (старение населения), а также под давлением экономической ситуации, связанной со снижением трудового потенциала населения. Активизация процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО характеризуется увеличением в 2017 году на 85% числа мероприятий в сравнении с показателем годом ранее. При этом финансирование мероприятий ВФСК ГТО снизилось почти на 40%. С одной стороны, это является следствием общих негативных тенденций в экономике страны на фоне проявления кризиса. С другой стороны, показывает повышение эффективности, увеличившегося количества спортивных мероприятий, проведенных в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО. Единственной статьей расходов, которая возросла за год, стали расходы на подготовку, обучение и заработную плату сотрудников. Ее увеличение более чем 4 раза позволило существенно улучшить финансовые условия работы людей, занимающихся реализацией этого направления социальной политики. Активность вовлечения населения характеризуется двукратным ростом числа людей, принявшего участие в выполнении нормативов испытаний комплекса ГТО в сравнении с предшествующим годом. Причем, число граждан, сдающих нормы ГТО в сельской местности, увеличилось на 30%. При этом повысились результаты выполнения нормативов: в 2017 году на золотой знак отличия сдали в 2,4 раза больше людей, на серебряный – в 2 раза, на бронзовый – в 1,8 раза чем в 2016 году. Таким образом, экономия на проведении мероприятий в рамках организации процесса по выполнению нормативов испытаний ГТО, не отразилась негативно на результативности проведенных мероприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента Российской Федерации «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» от 24.03.2014 г. №172. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gto.ru/files/uploads/documents/56ea78e5e3b19.pdf> (Дата обращения 27.11.2018 г.)
2. План деятельности Министерства спорта Российской Федерации на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.minsport.gov.ru/2017/doc/Plan2016_2021_110117.pdf (Дата обращения: 27.11.2018 г.)
3. История ГТО. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.gto.ru/history> (Дата обращения: 27.11.2018 г.)
4. Успех О.С. История ГТО И ГТО в современном мире // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2018. № 9. С. 249-252.
5. Бадардинов И.К., Рыкова Н.Ф. Формирование мотивации к занятиям физической культурой и спортом / Наука через призму времени. 2017. №3(3). С. 166-168.
6. Степанюк А.Д., Самойлова С.С. ГТО как средство физического воспитания // Теория и практика современной науки. 2016. № 12-2 (18). С. 760-761.
7. Аршинник С.П. Степень готовности детей школьного возраста к выполнению нормативов комплекса ГТО / С.П. Аршинник, Г.Н. Дудка, К.В. Малашенко, М.Ю. Пушкарный, В.И. Тхорев // Ученые записки университета им. П.Ф. Лесгафта. 2015. № 11 (129). С. 19-27.
8. Палагина З.Н. ГТО - основа физической подготовки студентов // В сборнике: Физическая культура и здоровый образ жизни студенческой молодежи материалы VII межвузовской научно-практической конференции. 2015. С. 45-48.
9. Смирнов В.Е. Комплекс «ГТО» - важный фактор укрепления здоровья студентов университета // В сборнике: Безопасность, личность, общество: социально-правовые аспекты сборник статей по материалам Всероссийского круглого стола. Северо-Западный филиал ФГБОУВО «Российский государственный университет правосудия». 2016. С. 222-227.
10. Прокофьева Д.Д. Физкультурно-спортивный комплекс ГТО, нормы ГТО и поиск новой идеологии в России // Культура физическая и здоровье. 2016. № 2 (57). С. 17-19.
11. Кабачков В.А., Зюрин Э.А., Осминин М.Д. Сравнительный анализ советского комплекса ГТО, ВФСК ГТО и физкультурно-спортивных комплексов зарубежных стран // Теория и практика физической культуры. 2017. № 2. С. 52-55.

12. Воронина В.Г. О развитии легкой атлетики в России // Карельский научный журнал. 2017. № 4 (21). С. 345-348.
13. Шуняева Е.А. Легкая атлетика как система подготовки студентов к сдаче норм ГТО // Science Time. 2017. № 4 (40). С. 263-267.
14. Свиридова Е.С. Государственная поддержка ГТО в Российской Федерации // Science Time. 2015. № 1 (13). С. 396-399.
15. Алиева И.З., Романчук Е.С. Значение спорта и крупных спортивных мероприятий для развития национальной экономики // Экономика, социология и право. 2015. № 1. С. 18-21.
16. Матина З.И., Ковина В.Е. Роль индустрии спорта в развитии экономики страны // В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы теории и практики физической культуры, спорта, туризма и двигательной рекреации в современном мире Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 57-59.
17. Корогодина Е.А. Рост рынка платных услуг физической культуры и спорта как показатель развития фитнес-индустрии в России // Региональный вестник. 2018. № 2 (11). С. 40-42.
18. Курочкин В.В. Финансирование физической культуры и спорта в России // Интерактивная наука. 2016. № 10. С. 137-140.
19. Зюкин Д.А., Пожидаева Н.А., Матушанская Е.Е. Организационно-экономические аспекты развития физической культуры и спорта в Российской Федерации // Иннов: электронный научный журнал. 2017. №4 (33). С. 28.
20. Министерство спорта РФ. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/> (Дата обращения: 27.11.2018 г.).
21. Зюкин Д.А., Пожидаева Н.А., Матушанская Е.Е. Анализ динамики как основной способ исследования развития процессов в ФКиС // Наука и практика регионов. 2018. № 3 (12). С. 76-81.

Статья поступила в редакцию 19.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.31

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0024

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК РЕШАЮЩЕЕ УСЛОВИЕ ВЕДЕНИЕ РАСШИРЕННОГО
ВОСПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

© 2019

Врублевская Вероника Викторовна, ассистент кафедры

«Финансов, бухгалтерского учета и анализа»

Бархатова Надежда Васильевна, аспирант кафедры

«Финансов, бухгалтерского учета и анализа»

*Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского
(664038, Россия, пос. Молодежный 1/1, e-mail: dubininadejda@mail.ru)*

Аннотация. Приоритетной задачей государства, для достижения импортозамещения и продовольственной безопасности страны, является обеспечения расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве. Для решения поставленной задачи государство должно обеспечить на должном уровне условия для существования процесса расширенного воспроизводства не только в отечественном агропромышленном комплексе, но и непосредственно в сельском хозяйстве. Одно из решающих условий ведения именно расширенного воспроизводства является уровень рентабельности. Так как только прибыль позволяет организациям развиваться, наращивать объемы производств. В статье представлен анализ показателей рентабельности в сельскохозяйственных организациях Иркутской области за период 2008-2017 гг., который показал, что в целом показатели снижаются и имеют уровень ниже среднего по отраслям. А также оценка экономической эффективности использования субсидий, выплаченных сельскохозяйственным организациям Иркутской области за тот же период, позволила установить, что данный уровень рентабельности формируется только за счет государственной поддержки. Таким образом, текущий уровень рентабельности позволяет сельскохозяйственным организациям Иркутской области вести суженное воспроизводство даже с учетом государственной поддержки, соответственно, так как отрасль сельского хозяйства является основой общего благополучия общества государство должно дотировать ее в больших объемах.

Ключевые слова: рентабельность, воспроизводство, экономические условия, условия воспроизводства, сельское хозяйство, прибыль, субсидии, Иркутская область, анализ, сельскохозяйственные организации, государственная поддержка, продовольственная безопасность страны.

**PROFITABILITY AS A CRUCIAL CONDITION FOR CONDUCTING EXPANDED
REPRODUCTION IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS**

© 2019

Vrublevskaya Veronika Viktorovna, assistant of the Department
of «Finance, accounting and analysis»**Barkhatova Nadezhda Vasil'yevna**, post-graduate student*Irkutsk State Agrarian University named after A. A. Izhevskogo
(664038, Russia, village Youth 1/1, e-mail: dubininadejda@mail.ru)*

Abstract. The priority task of the state, to achieve import substitution and food security of the country, is to ensure expanded reproduction in agriculture. To solve this problem, the state must provide at the appropriate level conditions for the existence of the process of expanded reproduction not only in the domestic agro-industrial complex, but also directly in agriculture. One of the decisive conditions for the expanded reproduction is the level of profitability. So as soon as profit allows organizations to develop, to increase the volume of production. The article presents the analysis of indicators of profitability in the agricultural organizations of the Irkutsk region for the period 2008-2017., which showed that overall rates declined and are below average by industry. As well as the assessment of the economic efficiency of the use of subsidies paid to agricultural organizations of the Irkutsk region for the same period, allowed to establish that this level of profitability is formed only at the expense of state support. Thus, the current level of profitability allows agricultural organizations of the Irkutsk region to conduct a narrowed reproduction, even taking into account state support, respectively, as the agricultural sector is the basis of the General welfare of society, the state should subsidize it in large volumes.

Keywords: profitability, reproduction, economic conditions, conditions of reproduction, agriculture, profit, subsidies, Irkutsk region, analysis, agricultural organizations, state support, food security of the country.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Сельское хозяйство основа общего благополучия общества и развития продовольственного комплекса, без которого невозможно поддерживать устойчивость общих темпов роста производства, выступает одним из основных приоритетов развития экономики [1, с.26].

Развитие сельского хозяйства на современном этапе связано с переходом на новые ресурсосберегающие технологии, а стратегическим фактором укрепления конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства является повышение его технологического уровня.

По мнению российских ученых и специалистов-аграрников, при производстве сельскохозяйственной продукции наиболее слабым звеном являются техническая оснащенность и технологическая модернизация, что приводит к неполному использованию ресурсного потенциала, снижению показателей производственной деятельности, ухудшению качества выполняемых работ и в итоге – к убыточности отрасли [2, с.3].

Таким образом, для ведения расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве и достижения главной цели поставленной государством – обеспечение продо-

вольственной безопасности страны, сельскохозяйственные организации должны иметь достаточный уровень рентабельности для наращивания объемов производства.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. В системе рыночного хозяйства непосредственной целью производства является получение прибыли. Это – важнейшее преимущество рыночной экономики. «Стремление к прибыли, – считает выдающийся австрийский экономист Хайек, – это как раз то, что позволяет использовать ресурсы наиболее эффективно» [3].

Данилова М.Н. утверждает, что когда предприятие складывает приоритетные темпы роста прибыли, оно заботится о завтрашнем дне. Прибыль – это не только результат успешной производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, но и сопротивление всем рыночным «невзгодам». Поэтому получение прибыли – одно из основных условий разработки стратегий [4, с.53].

Винокуров Г.М., как и Данилова М.Н. определяет,

что размер прибыли предприятия является основным показателем экономической эффективности его производства при рыночной экономике и основным источником ведения расширенного воспроизводства, уплаты налогов и улучшения социальной базы трудового коллектива и накоплений собственников [5, с.19].

Коваленко Н.Я. только подтверждает их высказывания, говоря, что для расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве характерным является направление в каждый последующий цикл производственного процесса необходимого количества дополнительных ресурсов [6, с.324]. Соответственно, без прибыли невозможно вести расширенное воспроизводство продукта в сельском хозяйстве, что подтверждается мнениями ученых. Какой должен быть уровень прибыли, чтобы вести расширенное воспроизводство с точностью не установлено, ученые расходятся во мнениях.

Формирование целей статьи (постановка задания). Провести анализ показателей рентабельности в сравнении с уровнем государственной поддержки, что бы выявить достаточный ли у нее уровень для ведения расширенного воспроизводства в сельскохозяйственных организациях Иркутской области.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Одна из методик определения типа процесса воспроизводства основывается на уровне рентабельности организаций. Башмакова А.А. [7, с.9] для оценки сложившегося типа процесса воспроизводства, характерного для сельскохозяйственных организаций, в диссертационном исследовании проводила группировку по уровню их рентабельности. К суженному типу она относила убыточные организации, к простому организации с рентабельностью 0-20%, к расширенному организации с рентабельностью более 20%. При этом Башмакова А.А. [7, с.9-10] обращает внимание на то, что для ведения расширенного воспроизводства необходима рентабельность на уровне не менее 30%, а нижняя 20-ти процентная граница, хотя и позволяет вести производство на расширенной основе, но ограничивает возможности хозяйствующего субъекта.

Касьянова А.С. [8, с.11] поддерживает мнение Башмаковой А.А. вести расширенное воспроизводство за счет использования собственных средств возможно при условии, если уровень рентабельности превышает 20-25%.

Черданцева Е.А. [9, с.12] распределяет сельскохозяйственные организации по типам воспроизводства по методике схожей с Башмаковой А.А. к суженному типу воспроизводства, относятся организации с уровнем рентабельности до 15%, к простому от 15,1% до 35% и к расширенному от 35,1% и выше. Черданцева Е.А. использует другую шкалу уровня рентабельности для определения типа процесса воспроизводства, чем Башмакова А.А.

Борхунов Н.А., Зарук Н.Ф. [10, с.9; 11, с.82] обращают внимание, что по сельскому хозяйству отсутствует норматив рентабельности, который обеспечивал хотя бы простое воспроизводство. Они выявили, что условия характерные для простого воспроизводства не выполняются, что из сельского хозяйства через систему цен ежегодно изымается 17,2% выручки, через систему налогообложения и оплату по кредитам изымается еще 20%, в результате ежегодно выручка сокращается на 35-40%. Так как выручка является основным источником финансовых средств для подготовки нового цикла воспроизводственного процесса, ее просто не хватает на расширенное воспроизводство.

Таким образом, одни ученые определяют один норматив, другие другой, а третьи пишут, что норматив как таковой отсутствует. По своей сути такая методика доказывает, что если у организации есть средства, то она может развиваться и вести расширенное воспроизводство, если деятельность организации убыточна, то она

соответственно может вести только суженное воспроизводство.

На основании форм отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных организаций Иркутской области проведем анализ показателей рентабельности за период 2008-2017гг. (см. табл. 1).

Таблица 1 – Показатели рентабельности в сельскохозяйственных организациях Иркутской области за период 2008-2017гг.*

Показатель	Годы							2017г. в % к 2008г.
	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	9228	11878	15416	18613	21505	22513	22794	в 2,4 раза
Себестоимость, млн. руб.	8214	9578	12502	15121	17785	18811	18733	в 2 раза
Валовая прибыль, млн. руб.	1014	2301	2913	3492	3720	3702	4061	в 4 раза
Прибыль от продаж, млн. руб.	967	1472	1809	2000	2120	1926	2143	в 2 раза
Чистая прибыль, млн. руб.	1816	1936	2409	2893	2895	2836	3142	173,1
Средняя стоимость активов, млн. руб.	15005	19233	24651	27794	29769	31874	33669	в 2 раза
Средняя стоимость собственного капитала, млн. руб.	9368	12671	16604	19767	21675	23841	25812	в 2,7 раза
Рентабельность продукции, %	11,8	15,4	14,5	13,2	11,9	10,2	11,4	-
Рентабельность продаж, %	10,5	12,4	11,7	10,7	9,9	8,6	9,4	-
Экономическая рентабельность, %	12,1	10,1	9,8	10,4	9,7	8,9	9,3	-
Рентабельность собственного капитала, %	19,4	15,3	14,5	14,6	13,4	11,9	12,2	-

* *Источник: Составлено автором на основании форм отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных организаций Иркутской области за период 2008-2017гг.*

Анализ показателей рентабельности в сельскохозяйственных организациях за представленный период показывает, что в целом показатели снижаются. Рентабельность продукции варьируется от 10,2% до 15,4% и в 2017г. она составила 11,4%, этот показатель говорит о том, что на 100 рублей затраченных средств на производство продукции приходится 11,4 рублей валовой прибыли. Снижение данного показателя произошло из-за незначительного опережающего роста себестоимости (228%) над ростом прибыли от продаж (в 221%), при этом валовая прибыль увеличилась в 4 раза, это говорит о том, что предприятия стали затрачивать больше средств на реализацию продукции.

Хоть рентабельность продукции и составляет 11,4% этого не достаточно для расширенного воспроизводства, его даже недостаточно даже для ведения простого типа воспроизводства. При этом необходимо учитывать, что рост выручки и себестоимости происходит в основном за счет инфляции, а не за счет увеличения объема производства продукции. Необходимо не только возобновлять оборотные средства непосредственно необходимые для производства продукции, а также производить ремонт и замену основных средств, для это необходимы дополнительные влияния денежных средства.

Экономическая рентабельность или рентабельность капитала уменьшилась за представленный период на 2,8 процентных пункта и составила в 2017г. 9,3% рентабельность собственного капитала также уменьшилась на 7,2 процентных пункта и составила 12,2%, уменьшение произошло из-за опережающего роста стоимости капитала над ростом чистой прибыли. Данные показатели показывают, что на 100 рублей вложенного капитала приходится 9,3 руб. чистой прибыли, на 100 рублей собственного капитала приходится 12,2 руб. чистой прибыли, из-за использования заемных средств рентабельность собственного капитала выше сработал финансовый рычаг.

Таким образом, сельскохозяйственные организации в Иркутской области ведут суженный тип воспроизводства по методике Черданцевой Е.А., а по методикам Касьяновой А.С. и Башмаковой А.А. простой тип воспроизводства. Уровня рентабельности попросту недостаточно, для ведения расширенного воспроизводства. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что для эффективной работы в отрасли сельского хозяйства необходимо быть полностью обеспеченным научно-методическими разработками и эффективной (инновационной) технологий производства продукции, которая позволяет обеспечить экономический рост в отрасли и повысить её конкурентоспособность.

В целом ситуация в Иркутской области однотипная с ситуацией в стране Буздалов И.Н. [12] и Фрумкин Б.Е. [13, с.70] проведя анализ выявили, что складывающиеся сейчас экономические условия воспроизводства в сельском хозяйстве России вполне обоснованно можно характеризовать как крайне неблагоприятные и имеющие соответствующие последствия как для самого сельского хозяйства, так и для экономического и социального положения в стране в целом, прежде всего, ее продовольственной безопасности. Фактически отрасль лишена собственных накоплений для расширенного воспроизводства. В данном случае проанализируем уровень рентабельности без учета субсидий (см. табл. 2).

Таблица 2 – Экономическая эффективность использования субсидий, выплаченных сельскохозяйственным организациям Иркутской области за период 2008-2017гг. *

Показатель	Годы							2017г. в % к 2008г.
	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	
Всего государственной поддержки, млн. руб.	1906	889	2580	1509	1810	1376	1535	80,49
Рентабельность продукции, %	11,78	15,37	14,47	13,23	11,92	10,24	11,44	97,14
Рентабельность продукции, без субсидий (окупаемость затрат), %	(8,57)	6,09	(9,88)	3,25	1,74	2,93	3,25	x
Субсидии на 1 руб. выручки, руб.	0,21	0,07	0,17	0,08	0,08	0,06	0,07	32,59
Субсидии на 1 руб. валовой продукции, руб.	0,20	0,08	0,17	0,08	0,09	0,06	0,08	40,18
Субсидии на 1 руб. прибыли от продаж, руб.	1,97	0,60	1,43	0,75	0,85	0,71	0,72	36,33

* Источник: Составлено автором на основании форм отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных организаций Иркутской области за период 2008-2017гг.

Проведя данный анализ, первое, что хочется отметить это уменьшение государственной поддержки на 19,51% (372 млн. руб.), в целом государственная поддержка сельскохозяйственных организаций в Иркутской области за представленный период базируется в районе двух миллиардов рублей.

Анализируя уровень рентабельности можно сделать вывод, что вся рентабельность продукции, которая существует в сельскохозяйственных организациях, получается только за счет субсидий. Рентабельность продукции без субсидий в 2017г. составляет 3,25%, то есть на 100 руб. затраченных средств на производство продукции приходится 3,25 руб. прибыли.

Для наглядности на рисунке 1, представлен уровень государственной поддержки и прибыли от продаж, отчетливо видно, что в 2008г., 2009г., 2012г. и 2013г., что объем государственной поддержки больше, чем объем прибыли от продаж это говорит том, что сельскохозяйственные организации не окупили свои затраты. В остальные периоды наблюдается небольшое превышение прибыли над объемом государственной поддержки, которое обеспечивает рентабельность продукции (2017г.) на уровне 3,25%. С таким уровнем рентабельности организации находятся практически в точке безубыточности у них нет средств для развития.

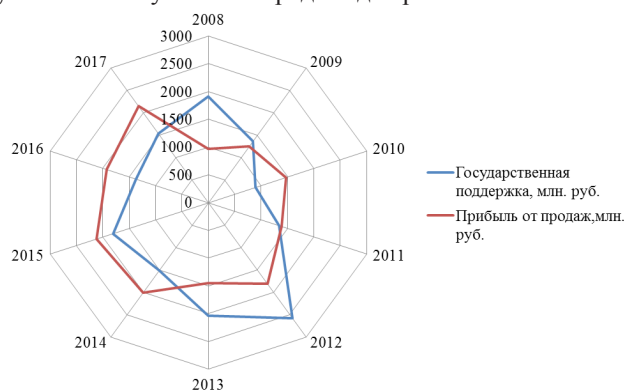


Рисунок 1 – Уровень государственной поддержки и валовой прибыли в сельскохозяйственных организациях Иркутской области за период 2008-2017гг.*

*составлено автором

Таким образом, субсидий выделяется с каждым годом все меньше, а их ценность становится выше. Состояние сельскохозяйственных организаций Иркутской области однозначно можно отнести к суженному типу воспроизводства продукции и уровнем рентабельности не способным обеспечить расширенное воспроизводство, внутренние экономические условия не позволяют организациям развиваться самостоятельно и поддерживать ресурсные условия на должном уровне.

Сельское хозяйство является капиталоемким и очень затратным, Иркутская область расположена в зоне рискованного земледелия и вести в таких условиях сельское хозяйство еще более затратно, соответственно государство должно выделять больше средств для обеспечения расширенного воспроизводства и достижения поставленной задачи – обеспечения продовольственной безопасности. Необходимость государственного обеспечения процесса воспроизводства в сельском хозяйстве подтверждается исследованиями Леонтьева В.В. [14, с.11], которые названы учеными «парадоксом Леонтьева», или «эффект Леонтьева». Он заключается в том, что в богатой стране – Америке, при учете прямых и косвенных затрат в процессе воспроизводства продукции выявлено, что произведенная в США продукция, оказывается более трудоемка и капиталоемка, чем подобная, импортируемая из других стран. Однако, несмотря на большую трудоемкость производства своей продукции, США не прекратили ее производить, не ликвидировали свое производство, а, наоборот, развивают его на инновационной основе, тем самым обеспечивают своих товаропроизводителей работой, а не чужих.

К тому же, учитывая то, что правительства зарубежных стран довольно прилично дотируют собственное агропромышленное производство, в том числе страны Европейского Союза (ЕС) до 44% компенсируют производственных затрат, в Финляндии 70%, а в Японии 75%. Следовательно, собственное производство всегда более выгодно в экономическом и социальном плане. Однако наше правительство предпочитает импорт даже той продукции, производство которой в нашей стране менее ресурсоемкое, лишая своих сельских производителей рабочих мест, превращая их в безработных. Ежегодно Россия приобретает импортного продовольствия более чем на один триллион рублей.

Становится непонятным, откуда будет брать деньги свое население на покупку импортных продуктов питания, хотя и более дешевых, когда оно не работает? Государство в первую очередь должно обеспечивать свое трудоспособное население работой для повышения его благосостояния, производить и воспроизводить свое продовольствие в необходимых объемах. Учитывая то, что продукция сельского хозяйства, собственного производства, является национальным богатством страны, стратегическим товаром [11, с. 27-28].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что сельскохозяйственные организации Иркутской области ведут суженное воспроизводство. Уровень рентабельности продукции в 2017г. составляет 11,44%, который в свою очередь достигается только за счет государственной поддержки. Вследствие того, что Иркутская область находится в зоне рискованного земледелия, уровень государственной поддержки должен быть значительно выше, для того, чтобы достичь поставленной государством задачи обеспечения продовольственной безопасности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Телегина Ж.А. Социальные приоритеты воспроизводственно-го процесса в сельском хозяйстве / Ж.А. Телегина // Аграрный вестник Урала. 2008. №3. С. 26-27.
2. Волкова И.А. Управление технологическими процессами в сельском хозяйстве (на материалах Сибирского федерального округа): Автореф. дис. ... док. эконом. наук: 08.00.05. – Новосибирск. 2014. – 47с.

3. Макеева Т. Макроэкономика. Процессы производства, распределения, обмена и потребления в современной экономике [Электронный ресурс] / Т. Макеева // Центр креативных технологий. Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0002/>.

4. Данилова М.Н. Методические основы исследования развития агропромышленного производства: монография / М.Н. Данилова. – Томск: Том. гос. архит.-строит. ун-т, 2012. – 104с.

5. Винокуров Г.М. Современные проблемы экономической науки и практики: учеб. пособие, часть 2 / Г.М. Винокуров. – Иркутск: Изд-во ИрГСХА, 2012. – 62с.

6. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебник / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Азирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384с.

7. Бацмакова А.А. Развитие расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве (на материалах Смоленской области): Автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05, 08.00.10. – Москва. 2011. – 26с.

8. Касьянова А.С. Обоснование направлений расширенного воспроизводства в отраслях растениеводства: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – Курск. 2008. – 19с.

9. Черданцева Е.А. Государственная поддержка воспроизводства в сельскохозяйственных организациях: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – Москва. 2011. – 21с.

10. Борхунов Н.А. Методические рекомендации по определению объема финансовых ресурсов, изъятых из аграрного сектора экономики через систему цен / Н.А. Борхунов, Н.Ф. Зарук. – М.: Типография Россельхозакадемии, 2005. – 28 с.

11. Маркова Г.В. Совершенствование условий воспроизводства в сельском хозяйстве: дис. ... док. эконом. наук: 08.00.05. – М. 2014. – 330с.

12. Буздалов И.Н. Об экономических условиях воспроизводства в сельском хозяйстве: состояние и проблемы оптимизации [Электронный ресурс] / И.Н. Буздалов // Пандиа, – 2010. Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/627/61493.php>

13. Буздалов И.Н. Положение дел в АПК представляет угрозу не только для продовольственной, но и для всей национальной безопасности России / И.Н. Буздалов, Б.Е. Фрумкин // Экономические стратегии. 2014. №8. С. 68-77.

14. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика. Пер.с англ. – М.: Политиздат, 1990. - 415 с.

Статья поступила в редакцию 29.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:005.5:519.8

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0025

**МОДЕЛЬ ПОШАГОВОГО ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ**

© 2019

Гамбаров Турхан Ризван оглы, аспирант*РАНХИГС, Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
(410031, Россия, Саратов, ул. Соборная, 23/25, e-mail: gambarov.t@mail.ru)*

Аннотация. Для эффективного решения возникших проблем любой сложности требуется постоянно совершенствовать процесс принятия управленческих решений и находить ему практическое применение. На основе анализа существующих моделей принятия управленческих решений в статье автором предлагается пошаговый процесс структуризации модели принятия рационального управленческого решения, который необходим для высшего руководства организации, обладающего более полной, содержательной и актуальной информацией. Кроме того, обоснована необходимость учета возможности и интересов тех сотрудников организации, которые будут выступать непосредственными исполнителями принимаемого управленческого решения. Акцентировано внимание на соблюдении требования наличия высокого профессионализма от всех работников компании, как неперемного условия качественного рационального управленческого решения. Актуальность темы определяется тем, что недостаточная эффективность принимаемых решений в ряде организаций объясняется либо спонтанным процессом принятия решений, либо организационными причинами, когда решение принимается только волей руководителя. Это приводит к экономическим потерям и слабой заинтересованности сотрудников в процессе подготовки решений. Особое значение приобретает рационализация решений для непроизводственной сферы, которой в настоящее время уделяется повышенное внимание. Это обусловлено ускорением научно-технического прогресса, созданием прорывных инноваций, ориентированных на индивидуальные особенности каждого человека.

Ключевые слова: модель, рациональное решение, управление, процессы, обоснованные решения, менеджер, управленческое решение, структурирование, структуризация, пошаговый процесс, высшее руководство, информация, профессионализм, реализация решения.

**MODEL OF THE STEP-BY-STEP PROCESS OF ADOPTION OF THE RATIONAL
MANAGEMENT SOLUTIONS**

© 2019

Gambarov Turkhan Rizvan, postgraduate*RANEPA, Volga Institute of Management
(410031, Russia, Saratov, 23/25, Sobornaya str., e-mail: gambarov.t@mail.ru)*

Abstract. To effectively solve the problems of any complexity, it is necessary to constantly improve the management decision-making process and find practical application for it. Based on the analysis of existing models of management decision-making, the author suggests a step-by-step process of structuring a model of making rational management decisions, which is necessary for the top management of an organization with more comprehensive, meaningful and relevant information. In addition, it justifies the need to take into account the opportunities and interests of those employees of the organization who will act as direct executors of the management decision. Attention is focused on compliance with the requirement of high professionalism from all employees of the company as an essential condition for high-quality rational management decisions. This leads to economic losses and weak interest of employees in the process of preparing solutions. Of particular importance is the rationalization of solutions for the non-production sphere, which is currently receiving increased attention. This is due to the acceleration of scientific and technological progress, the creation of breakthrough innovations focused on the individual characteristics of each person.

Keywords: model, rational decision, management, processes, informed decisions, manager, managerial decision, structuring, structuring, step-by-step process, top management, information, professionalism, implementation of the decision.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Повышение качества жизни людей зависит от отраслей непроизводственной сферы. Эта сфера способствует улучшению состояния здоровья, улучшает условия работы и отдыха. Кроме того, влияет на развитие творческого потенциала человека. Отсюда следует, что деятельность этой сферы влияет на человеческий потенциал. В условиях экономической нестабильности, кризисов, наблюдается влияние непроизводственной сферы на ухудшение доходов и риски. Отсюда вытекает необходимость в создании новых моделей принятия управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывался автор, выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Анализ теоретических исследований по проблеме принятия решений в менеджменте [1-6], изучение опыта предприятий непроизводственной сферы свидетельствует о преобладании процессного подхода к управлению, и существующие методы процессного управления не соответствуют современным требованиям. Но эти методы не выявляют скрытые тенденции во внешней среде.

Рациональная модель принятия решений упоминается в литературе как рационально-экономическая модель из-за ее взаимосвязи с классическими теориями эконо-

мического поведения. План (программа) действий по достижению поставленной цели основана на решении как результате выбора [7]. Мы разделяем точку зрения данного автора, что любое решение должно содержать развернутую программу действий, по сути, отражая механизм принятия решений. Первоначально была разработана концепция, согласно которой рациональная модель принятия решений должна включать первичное предположение об экономической рациональности или представление о том, что люди пытаются максимизировать свои индивидуальные экономические результаты. Система ценностей, соответствующая этому предположению, оценивает результаты в соответствии с их текущей или предполагаемой денежной стоимостью. Модели этого типа используются в деловых ситуациях, когда менеджеры взвешивают альтернативы с точки зрения прибыльности или потери. Оценка корпоративных ценностей проводится на основе управленческих решений [8]. Планирование принятия управленческих решений базируется на взаимосвязанных процессах подготовки, обоснования, принятия и ввода решений в действие [5]. Однако в современных экономических условиях модель принятия рационального решения требует расширения и должна включать другие оценочные рамки. Одну из таких рамок, как нам представляется, следует рассматривать с точки зрения социальной ответственности и направлять внимание на оценки социальных издержек и

выгод от различных результатов.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является: теоретическое обоснование и выработка практических рекомендаций по структуризации модели принятия рационального управленческого решения в организациях сферы нематериального производства. Задачи исследования состоят в анализе и обобщении существующих моделей принятия решений, разработке пошагового процесса структуризации модели рационального решения применительно к непроизводственной сфере.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Актуальность разработки темы для организации непроизводственной сферы определяется масштабом их экономической деятельности, отраженной в табл. 1, а именно, среднегодовой численностью занятых в России по видам экономической деятельности.

Таблица 1 - Среднегодовая численность занятых в России по видам экономической деятельности [9]

	2017	В % к итого
Тысяч человек		
Всего	71842,7	
из них по видам экономической деятельности:		
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	5074,5	7,1
Добыча полезных ископаемых	1126,8	1,6
Обрабатывающие производства	10175,2	14,2
Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха	1632,5	2,3
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	746,0	1,0
Строительство	6318,9	8,8
Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	13685,7	19,0
Транспорт, хранения и хранение	5240,4	7,3
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1661,6	2,3
Деятельность в области информации и связи	1446,5	2,0
Деятельность финансовая и страховая	1423,5	2,0
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	1933,9	2,7
Деятельность профессиональная, научная и техническая	2921,9	4,1
из них научные исследования и разработки	902,4	1,3
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	1885,1	2,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение	3702,5	5,2
Образование	5525,1	7,7
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	4450,3	6,2
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	1155,0	1,6
Предоставление прочих видов услуг	1659,1	2,3

Следует учесть влияние множества субъективных факторов, в т.ч. логику разработки решений, качество оценки ситуации, механизм реализации решений на принятие решения как способность осуществить анализ важнейшей информации и сделать оптимальный выбор. Следует правильно сочетать обе эти способности [10]. С нашей точки зрения, данное положение особенно актуально в условиях цифровизации экономики, т.к. информационная поддержка принятия решений способствует повышению их качества и достижению поставленных целей.

Теория управления связана с проблемой руководства, под которым понимают отношения, возникающие в процессе управления. Полный цикл управленческой деятельности состоит из таких элементов, как целеполагание, планирование, организация, координация, контроль и корректировка целей, и состоит из двух элементов управления: выработки и осуществления управленческих решений [11].

Руководители, принимающие обоснованные решения в организациях непроизводственной сферы, рассматривают процесс их моделирования, как рациональный. Идеализированное описание этого процесса они воспринимают как модель принятия рациональных решений, являющейся нормативной моделью принятия решений. Ключом к этой модели является предположение, что люди пытаются максимизировать свои личные амбиции. Также выдвигается идея о том, что люди будут стремиться к достижению этой цели максимально согласованным, логичным, образом, следуя процессу построения рациональной модели принятия управленческих решений в организациях.

Одной из наиболее влиятельных моделей является административная модель принятия решений Герберта Саймона. Основной целью разработки данной модели является демонстрация реалистичной картины того, как осуществляется принятие управленческих решений ме-

неждерами. Г. Саймон на основе проведенных исследований выделил три главных стадии процесса принятия решений [12]:

1. Поиск причин, которые объясняют необходимость принятия решения.
2. Развитие и анализ возможных направлений деятельности.
3. Выбор определенного курса деятельности.

Согласно Саймону, рациональная модель полезна для определения функций менеджеров. Лучшее представление о том, что действительно делают эффективные менеджеры, когда проблемы не могут быть решены, относится к административной модели.

Преимущество использования экспертов в принятии решений заключается в том, что люди, обладающие специальными знаниями и компетенциями в данной области, могут разработать более точные и более подробные сценарии. Качественная подготовка решений становится возможной, если будут созданы соответствующие условия для слаженной групповой работы, позволяющей максимально полно использовать знания, опыт и идеи всех участников аналитической группы: применение научных подходов и принципов, методов моделирования к системе менеджмента, автоматизация управления, мотивация качественного решения [13]. Для преодоления ошибок принятия решений в группах сформулируем следующие рекомендации. На основании проведенного анализа существующих технологий принятия решений и структурирования процесса принятия рационального решения предлагается смещение выбора в пользу группового подхода, но с учетом всех ошибок, которые отражают влияние социального взаимодействия на процессы принятия решений. для определения противодействия последствиям этих ошибок, рекомендуем процесс принятия групповых решений. Профессиональный менеджер должен владеть технологиями выработки, принятия, реализации управленческих решений, без которых эффективное управление фирмой в сложной экономической обстановке практически невозможно [11].

Несмотря на то, что процесс невозможно формализовать, возрастает роль опыта и интуиции менеджера, от них требуется учитывать большое количество факторов, многие из которых имеют только качественные оценки [14]. Под качественными оценками считаем необходимым учитывать специфику отрасли, производственных и управленческих процессов, протекающих на предприятиях, степень ресурсной обеспеченности реализации решений и т.д. В связи с этим, для каждой предпринимательской структуры решающую роль приобретает сам процесс их принятия. Отсюда вытекает необходимость концентрирования внимания менеджеров на постановке проблемы и генерировании идеи. Вопросы о том, сколько и какие стадии должен пройти процесс принятия решений, каково конкретное содержание каждой из них, спорные, и решаются менеджерами по-разному [15]. Обратим внимание на неопределенность данных (спрос, цены, объем продаж товаров и т. п.). Принятие управленческих решений требует достаточно большого объема данных [16].

Генерация идеи – это разработка новой идеи. Оценка идеи – это процесс, посредством которого лучшие идеи извлекаются из тех, которые были сгенерированы. Генерация идеи – это творческий процесс, предназначенный для создания большого количества идей независимо от их качества. Наибольшее распространение в процессе генерации идей получили известные техники «мозгового штурма» и «Дельфи».

Исследования показали, что в большинстве случаев ошибки и угрозы для групповой производительности по-прежнему препятствуют формированию идей в группах «мозгового штурма». Наиболее приемлемым методом в этом контексте является метод Дельфи (рис. 1). В отличие от членов группы мозгового штурма, участники

группы Дельфи никогда не общаются друг с другом или не встречаются лицом к лицу. Фактически, они могут даже не знать личности друг друга. Вместо этого они общаются почтой, компьютерными сетями или другими системами связывания с центральным лидером, который инициирует деятельность Дельфи и получает всю информацию. Разделяя участников, технология Дельфи исключает возможность того, что социальное взаимодействие повлияет на процесс генерации идеи. Группы Дельфи часто могут генерировать большее количество идей, чем группы мозгового штурма.

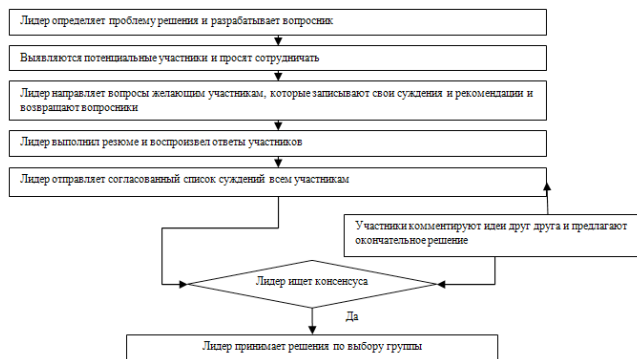


Рисунок 1 - Техника Дельфи

В целях оптимизации процесса принятия рационального решения автором предлагается пошаговое структурирование модели этого процесса.

Первый шаг. Идентификация и постановка проблемы. Представляет собой процесс определения проблемы, подлежащей решению, для ответа на вопрос, какого типа решение необходимо принять.

Второй шаг. Формулирование цели. Процесс постановки проблемы заключается в формулировании четкого заявления о предстоящем решении, а также указания целей или задач процесса принятия управленческих решений. Рациональная модель принятия решений предполагает, что можно четко определить проблемы и цели принятия решений с точки зрения результатов, которые можно легко наблюдать и измерять. Чтобы удовлетворить эти предположения, ответственный за принятие решений должен иметь всю необходимую информацию, и она должна быть как точной, так и надежной. Ответственный за принятие управленческих решений должен учитывать восприятие проблем или вопросов с точки зрения этой информации и делать это без ошибок в восприятии или суждения. Окончательные решения, возникающие в ходе этого процесса, должны основываться на идеальной информации и отражать критерии или стандарты, которые могут публично передаваться и быть легко реализованы.

Третий шаг. Генерирование альтернатив. В соответствии с рациональной моделью принятия решений необходимо определить все возможные направления действий, выбрать наиболее желательную альтернативу. Данный важный шаг, порождает исчерпывающий список всех возможных альтернатив. Разработка такого списка представляет собой сложную задачу, требующую тщательного поиска и консультаций с различными источниками идей и информации. Исследования показывают, что менеджеры, ищущие альтернативы, часто используют исторические модели принятия решений, а это означает, что они рассматривают действия, предпринятые в прошлом, для определения альтернатив, которые могут быть выбраны в настоящем.

Помимо исторических моделей принятия решений, вторым широко используемым методом генерации альтернатив является сводная модель принятия решений, в которой внешние консультанты предоставляют готовые решения проблем, выявленных при разработке решений. Иногда менеджеры могут искать только одно предложение

(альтернативу) в готовом процессе, называемом усеченным подходом. В других случаях они ищут несколько предложений, используя расширенный подход.

Четвертый шаг. Оценка альтернатив. Четвертый шаг в модели принятия рациональных решений заключается в сборе и анализе всей информации, необходимой для оценки альтернатив, определенных на предыдущем шаге. Оценка представляет собой процесс определения всех возможных результатов, связанных с выбором конкретной альтернативы. Некоторые из этих результатов состоят из показателей, которые определяются выбором. Оценка также является процессом определения системы ценностей, используемых для оценки различных результатов. Значение, назначенное для любого результата, может варьироваться от +1 (чрезвычайно хорошее или желательное) до 0 (нейтральное) и, наконец, до -1 (крайне плохое или нежелательное).

Выбор ключевых элементов из всех выявленных альтернатив происходит на уровне готового варианта решения [17]. Организация представляет собой систему со структурно и взаимно логически обусловленными решениями по организации системы, ее стратегических целей и действий. Ни одна из составляющих этой системы не может быть изменена: необходимы изменения в других компонентах [18].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Предложенное структурирование модели принятия рациональных управленческих решений может служить практическим руководством для менеджеров:

1. Структуризация повседневного принятия решений направлена на их рациональность и применима в условиях, когда достигается согласие трудового коллектива с желаемыми результатами и лучшими методами достижения этих результатов.

2. Необходимо генерировать как можно больше альтернатив, с помощью которых учитывается максимальное количество факторов, которые делают рациональную модель принятия решений более полезной в контексте достижения целей.

3. Следует считать процесс выработки управленческого решения не только последовательностью выборочных процедур, это и творческий процессом, производимым субъектом управленческой деятельности.

В частности, может быть полезно применить структурирование повседневного принятия решений, когда сотрудники согласны с желаемыми результатами и лучшими методами их достижения. Но из-за различных факторов, которые делают рациональную модель принятия решений менее полезной во многих контекстах, предложены альтернативы модели, в основе которой лежат знания объективных законов динамики развития исследуемой системы и оценка информации о ее жизнедеятельности [19]. Как нам представляется, автор справедливо делает акцент на творческой составляющей процесса принятия решений, т.к. это приводит к инновационному подходу, к выработке решений и актуализации социальных последствий их реализации в условиях нестабильности внешней среды. Положения научной новизны, состоят в том, что автором разработана технология принятия решений в процессном управлении в непроизводственной сфере, позволяющая решать задачи прогнозирования и сценарного планирования, учитывать варианты развития сред исследуемых процессов, и формировать множество различных возможностей действий, которые могут быть реализованы при благоприятных или неблагоприятных трендах, что повышает скорость реагирования на изменения путем сокращения времени на разработку решений, и снижает риски.

Считаем, что цель данной статьи достигнута: исследован в теоретическом и прикладном аспекте процесс конструирования модели принятия рационального управленческого решения. Решена задача исследования, состоящая в том, чтобы проанализировать существо-

ющую технологию принятия решения и, на основании этого, предложить пошаговый процесс принятия рационального решения применительно к организациям производственной сферы.

Перспективы дальнейших изысканий данного направления базируются на следующих положениях: управленческие функции и процесс принятия решений – один из основных пунктов теории управления; повышение эффективности организации зависит от принятия обоснованных решений в сложной ситуации; принятые решения должны быть эффективными [20]. Считаем, необходимо обратить внимание на исключительную сложность ситуации, в которой принимаются решения. Это подтверждается современной экономической ситуацией России: экономическими санкциями, недостаточной вовлеченностью сотрудников в процесс принятия управленческих решений. Кроме того, в практике принятия решений лежит формирование обоснованного функционального содержания деятельности сотрудников, участвующих в этом процессе. Для устранения этих недостатков предлагается пошаговый процесс формирования модели принятия рационального управленческого решения, базирующийся на теоретическом исследовании действующих моделей и факторов, влияющих на качество решений.

Таким образом, предложенный подход к структурированию процесса формирования модели принятия рационального решения может дать новый толчок развитию методов и моделей, в том числе применительно в особо важной сфере – нематериальной. В ходе исследования рассмотрен пошаговый процесс разработки модели принятия управленческого рационального решения с акцентом на генерирование возможно больших альтернатив с применением метода Дельфи, как более креативным процессом принятия решений и определением его полезности для решения проблемы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Смирнова О.Ю. Формирование типовых профессиональных задач по теории принятия решения при подготовке операционного логиста / О.Ю. Смирнова // *Логистика: современные тенденции развития: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. 6, 7 апреля 2017 г. ч. 2 / ред. кол.: В. С. Лукинский (отв. ред.) и др. – СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С. О. Макарова, 2017. – С. 114-117*
2. Анализ ситуации при принятии управленческого решения. URL: <https://nauchniestati.ru/primery/nauchnaja-statja-na-temi-analiz-situacii-pri-prinjatii-upravlencheskogo-reshenija/> (Дата обращения: 20.01.2019)
3. Тетцоева О.А. Развитие этики бизнес-процессов / О.А. Тетцоева, Е.М. Тетцоева // *Вестник Университета (ГУУ), №13. – 2015. – С. 206-208.*
4. Власов Д.А. Методологические аспекты принятия решений / Д.А. Власов // *Молодой ученый, №4 (108), 2016. – С. 760-763.*
5. Научный подход к принятию управленческих решений. URL: https://studbooks.net/1380393/menedzhment/nauchnyu_podhod_prinyatiyu_upravlencheskih_resheniy (Дата обращения: 21.01.2019)
6. Принятие управленческих решений в России. Вывод. URL: https://studwood.ru/2018702/menedzhment/prinyatie_upravlencheskih_resheniy_rossii_vyvod (Дата обращения: 23.01.2019)
7. Бурляева О.В. Процесс принятия управленческих решений / О.В. Бурляева, В.В. Ибрагимов, А.В. Ленард // *Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2007. – С. 9-30*
8. Гилетич Е.М. Комплекс оценки результативности системы корпоративных ценностей как основа эффективной реализации аксиологического менеджмента / Е.М. Гилетич // *Вестник Университета (ГУУ), №13. – 2015. – С. 172-176.*
9. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (Дата обращения: 25.01.2019)
10. Квагинидзе В.С. Факторы и принципы, определяющие качество управленческих решений на предприятии / В.С. Квагинидзе, А.А. Мансуров, А.В. Черкасов // *Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2011. – С. 109-112.*
11. Ответственность за принятие управленческих решений. URL: <https://nauchniestati.ru/primery/nauchnaja-statja-na-temi-otvetstvennost-za-prinjatii-upravlencheskih-reshenij/> (Дата обращения: 26.01.2019)
12. Классическая 3-х этапная модель Г. Саймона принятия решений. Достоинства и недостатки модели. URL: <http://mylektsii.ru/948884.html> (Дата обращения: 27.01.2019)
13. Управленческие решения в системе управленческого учета. URL: <http://www.upruchet.ru/articles/2011/9/6384.html> (Дата обращения: 27.01.2019)

14. Низматуллин Р.А. Автоматизация принятия управленческих решений на основе экспертных оценок // *Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 7. – С. 34-39.*

15. Принятие управленческих решений. URL: <https://www.training-partner.ru/staty/prinyatie-upravlencheskih-reshenij.html> (Дата обращения: 28.01.2019)

16. Сенина Н.А. Маркетинг торгового предприятия: автореферат дис. канд. экон. Наук / Н.А. Сенина. - М.: ОУ ВПО ЦС РФ «Моск. ун-т потреб. Кооперации», 2006. – 23 с.

17. Симоненко Н.Н., Паиковский М.Ю. Выбор метода принятия управленческих решений // *Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 2-2. – С. 164-166. URL: http://expeducation.ru/ru/article/view?id=6483 (дата обращения: 29.01.2019).*

18. Васильков Ю.В., Филиппова А.Б. Особенности формирования управленческих решений // *Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 5. – С. 68-73.*

19. Синельникова Т.И. Философские проблемы принятия оптимальных управленческих решений / Т.И. Синельникова // *Вестник Челябинского государственного университета, №9 (364). – 2015. – С. 89-96.*

20. Арбузова А.И. Проблемы принятия и реализации управленческих решений в современных организациях / А.И. Арбузова, И.П. Стуканова // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: Электронный сборник статей по материалам XXV студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. «СибАК». – 2014. – № 10 (25) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/10\(25\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/10(25).pdf) (Дата обращения: 30.01.2019)

Статья поступила в редакцию 04.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.276

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0026

МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

© 2019

Гиндес Елена Григорьевна, доктор наук государственного управления, профессор кафедры «Государственного и муниципального управления»**Буценко Ирина Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика»*Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (295007, Россия, Симферополь, проспект Вернадского, 4, e-mail: butsenkoirina@mail.ru)*

Аннотация. Проблеме управления государственным долгом уделяется внимание во всех странах мира. В условиях постоянной угрозы и роста глобальной нестабильности выбор наиболее продуктивных методов и инструментов управления государственным долгом в мировой практике является достаточно актуальным. В статье проведен сравнительный сущностный анализ дефиниций «управление государственным долгом» и «регулирование государственного долга отдельных стран мира». Представлена и проанализирована динамика состояния государственного консолидированного долга отдельных стран мира. Обобщен опыт управления государственным долгом в разных странах мира. Особое внимание уделено бюджетной консолидации, как наиболее распространенного в мировой практике метода возобновления долговой устойчивости. Рассмотрены основные инструменты долговой политики в кризисный период по группам стран. Приведены параметры и практика реструктуризации государственного долга в конкретных странах мира, с некоторыми общими особенностями или закономерностями. Конкретизированы составляющие современного механизма управления государственным долговыми обязательствами с учетом мировой практики.

Ключевые слова: государственный долг, управление государственным долгом, валовой государственный консолидированный долг, инструменты регулирования государственного долга, бюджетная консолидация, конвертация, реструктуризация.

WORLD EXPERIENCE OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT

© 2019

Gindes Elena Grigoryevna, doctor of public administration sciences, professor of the department of «State and Municipal Administration»**Butsenko Irina Nikolaevna**, candidate of economic sciences, associate professor of the department of «World economy»*Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky (295007, Russia, Simferopol, prospekt Vernadskogo 4, e-mail: butsenkoirina@mail.ru)*

Abstract. The problem of public debt management is given attention in all countries of the world. In the context of the constant threat and growth of global instability, the choice of the most productive methods and tools of public debt management in world practice is quite relevant. The article contains a comparative substantive analysis of the definitions of «public debt management» and «regulation of public debt». Presented and analyzed the dynamics of the state consolidated debt of individual countries of the world. Summarized experience in managing public debt in different countries of the world. Particular attention is paid to fiscal consolidation, as the most common in world practice method of resuming debt sustainability. The main instruments of debt policy during the crisis period by groups of countries are considered. The parameters and practice of restructuring the public debt in specific countries of the world, with some common features or patterns are given. The components of the modern mechanism of public debt management with specific international practice are specified.

Keywords: public debt, public debt management, gross consolidated government debt, public debt management tools, fiscal consolidation, conversion, restructuring.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Государственный долг является составляющей финансовой системы многих стран мира, которые остро испытывают недостаток в финансовых ресурсах. Чрезмерный объем государственного долга требует от правительства пристального внимания к развитию событий на мировых финансовых рынках, конъюнктурным изменениям на мировых рынках и другим факторам, которые могут влиять на долговую безопасность государства. Значительный государственный долг делает страну более уязвимой к внешним вызовам и шокам.

Существенный рост государственного долга многих стран мира, особенно после финансового кризиса, актуализировал вопрос управления государственными долговыми обязательствами в научных кругах. Особое внимание в работах уделено вопросу выбора наиболее эффективных инструментов управления государственным долгом.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Теоретико-методологические основы управления государственным долгом представлены в трудах: Атаева А.М. [1], Бабича И.В. [2], Белозерова И.П. [3], Бицовой Д.А., Тедеевой З.Б. [4], Долгановой Ю.С., Уксусовой С.Ю. [5], Щербакова М.А. [6] и других. Вопросам управления

государственным долгом в зарубежных странах посвящены работы таких авторов, как Бжихатлов С.Х., Нагаев А.А. [7], Горошко М.Ю. [8], Дайнеко А. [9], Додонов В.Ю. [10], Ситников Р.И. [11], Матвиенко К.В. [12], Намитулина А.З., Ключкова А.Ю. [13], Романцова, Т.В. [14], Хмельницкий М.М. [15] и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель исследования – изучить мировой опыт управления государственным долгом в зарубежных странах, выделить основные подходы к управлению государственным долгом в кризисный период на примере конкретных стран мира.

Методологической основой исследования являются фундаментальные положения экономической теории, теории государственных финансов, государственного финансового менеджмента, финансовой безопасности государства. В ходе научного исследования, с учетом поставленных задач, использованы общенаучные и специальные методы научного познания: научная абстракция; системно-структурный анализ; логическое обобщение и др.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В экономической литературе достаточно часто встречается отождествление дефиниций «управление государственным долгом» и «регулирование государственного долга». Приведем сравнительный сущностный анализ в разрезе изученных источников [5;6;16]. Дефиниция

«управление» включает совокупность приемов и методов целенаправленного действия на объект с целью достижения определенного результата. Дефиниция «регулирование» означает непосредственное воздействие на объект с целью достижения определенного результата, упорядочивание его в пределах параметров, планов, корректировки отклонений. Соответственно, понятие «управление» и «регулирование» можно считать смежными явлениями, но у каждого своя самостоятельная основа и содержательная характеристика.

Управление государственным долгом как многоуровневая система является понятием более широким, поскольку в систему управления входят функциональные подразделения управления и подсистема управления. Регулирование как функция управления обеспечивает функционирование и развитие системы управления государственным долгом в пределах заданных количественных параметров. Регулирование государственного долга охватывает методы, функции, формы и виды управления, а в систему управления, кроме отмеченных элементов, входят отдельные подсистемы управления [5; 6; 16].

В широком смысле управление государственным долгом предусматривает формирование одного из направлений макроэкономической политики государства (долговой политики), в лице уполномоченных законодательством субъектов. Долговая политика затрагивает вопросы институциональной и функциональной координации, организации планирования и прогнозирования, разработки эффективных методов и рычагов снижения долговой нагрузки в контексте активного управления долговыми обязательствами для обеспечения сбалансированного развития национальной финансовой системы и ограждения экономики от долговых кризисов.

В узком смысле управление государственным долгом является совокупностью мероприятий, которые проводятся органами управления специальной компетенции, связанных с процедурой выпуска и размещения государственных долговых обязательств, обеспечения своевременного и полного выполнения платежных обязательств при минимизации расходов государственного бюджета и финансовых рисков, связанных с государственным и гарантированным государством долгом [16]. Исходя из выше приведенного, управление государственным долгом – это комплекс мероприятий органов государственной власти, связанный с привлечением средств на условиях государственного кредита, их размещением, погашением и обслуживанием, направленных на обеспечение макроэкономической стабильности государства.

Традиционно основными задачами управления государственным долгом являются: «обеспечение потребностей органов государственного управления в финансовых ресурсах; минимизация затрат, связанных с государственным заимствованиями; минимизация рисков, связанных с государственным заимствованиями» [17].

Управление государственным долгом с учетом исторических и экономических предпосылок осуществляется в мировой практике следующими методами: «рефинансирование, новация, унификация, конверсия, консолидация, отсрочка, погашение займов, аннулирование, реструктуризация, списание долга путем сокращения суммы основного долга, секьюритизация, обмен облигаций по регрессивному соотношению, досрочное погашение» [2].

В современных условиях значительный рост объемов государственного долга и долговой нагрузки наблюдается во многих странах мира. Промышленно развитые страны являются крупнейшими кредиторами мировой экономики и одновременно имеют значительные объемы государственных долгов в абсолютном и относительном выражении [7]. Согласно данным Всемирного банка [18], общий валовой государственный консолидированный долг США по состоянию на 2017 г. оценивался в 20 трлн. долл. США, Японии – 11,5 трлн. долл.

США, Италии – 2,5 трлн. долл., Франции – 2,5 трлн. долл. США. При этом на протяжении 2012-2017 гг. государственный долг отдельных стран мира (США, Китая, Индия) продолжает увеличиваться (табл. 1).

Таблица 1 – Объем валового государственного консолидированного долга отдельных стран мира в период 2012 – 2017 гг., млрд. долл. США

Страна	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
США	16726	17593	18312	19080	19959	20900
Япония	14203	11990	11452	10162	11660	11523
Китай	2937	3565	4205	4610	4974	5742
Италия	2557	2749	2836	2410	2455	2542
Франция	2432	2626	2706	2330	2381	2500
Германия	2830	2903	2908	2398	2373	2359
Великобритания	2251	2345	2641	2545	2338	2282
Индия	1286	1314	1386	1493	1564	1812
Бразилия	1533	1488	1530	1308	1406	1726
Канада	1548	1581	1529	1412	1400	1482
Бельгия	519	549	567	482	495	509
Греция	392	427	427	350	354	364
Россия	255	292	323	218	201	275
Польша	269	292	274	244	255	269
Чехия	92	94	88	75	72	75
Кипр	20	25	25	21	21	21

Источник: составлено на основе [18]

На основе статистических данных о размере государственного консолидированного долга в разрезе отдельных стран мира (табл.1), можно отметить определенную зависимость между объемом задолженности и уровнем экономического развития стран. Меньше всего привлекают средств для покрытия дефицита бюджета государства, которые находятся на стадии активного развития. У стран, которые считаются экономически развитыми, профицит бюджета возникает намного чаще, и в долги они влезают систематически.

Банк международных расчетов (БМР) связывает рост долговых обязательств развитых стран, прежде всего с происходящими в мире процессами глобализации. Финансовая открытость стран с развитой экономикой заметно ускорила с середины 1990-х гг. Международные активы и обязательства резко возросли, в то время как финансовая либерализация и инновации предоставили новые возможности для управления позициями и рисками. Внешние обязательства развитых стран выросли с уровня 80% ВВП в 1995 г. до более 290% в 2015 г. Наиболее явно плотная финансовая интеграция проявилась в развитых странах Европы, где введение евро спровоцировало рост трансграничных сделок [19].

Мировой практикой [10-12] аккумулярован значительный опыт управления государственным долгом. Выбор инструментов управления государственным долгом осуществляется на основе сравнения альтернатив (методов управления государственным долгом) по выбранным критериям, по которым проводится анализ соответствия возможностей и особенностей осуществления.

Одним из наиболее распространенных в мировой практике методов возобновления долговой устойчивости является бюджетная консолидация, которая включает мероприятия политики, направленные на сокращение «груза» задолженности путем повышения доходов или уменьшением расходов государственного бюджета. Несмотря на существенную критику эффективности этого метода со стороны многих ученых, которая особенно обострилась после международного финансового кризиса в 2008 г., этот метод остается достаточно распространенным. Цель данного метода - улучшить первичное сальдо, сократить новые заимствования и снизить уровень накопленного долга.

Так, в условиях нарастания долгового кризиса в странах ЕС в 2009-2012 гг. и с целью недопущения его последующей эскалации приняты программы по сокращению бюджетного дефицита. Последним событием в этом направлении стало принятие в 2012 г. новой версии Пакта стабильности и роста ЕС (Бюджетный пакт ЕС – Договор о стабильности, координации и управления в экономическом и валютном союзе) [20], к которому присоединились 25 из 27 стран – членов Союза (за исключением Чехии и Великобритании). Было предусмотрено

выделение 130 млрд. евро на долгосрочные мероприятия для стимулирования экономики ЕС (включая поддержку наиболее «уязвимых» стран, малых и средних предприятий; повышение занятости молодежи; финансирование проектов в сфере энергетической инфраструктуры и транспорта), а также более жесткие требования относительно консолидации. В частности, в соответствии с Пактом: бюджет должен быть бездефицитным, а в лучшем случае – профицитным; структурный дефицит не должен превышать 0,5 % ВВП; если государственный долг относительно ВВП превысит допустимый уровень (60 % ВВП), его следует снижать ежегодно. Нарушение этих правил автоматически приводит к применению штрафных санкций [20].

Консолидация продолжается во многих странах ЕС, однако ее успешность в большинстве из них является относительной из-за структурных проблем (значительный дефицит счета текущих операций, высокий уровень безработицы). В то же время Польше и Чехии удалось удержать угрожающий рост внешнего долга. Главным фактором финансовой устойчивости Чехии и Польши стали умеренные государственные расходы, что сдерживало рост бюджетного дефицита и внешнего долга. Так, в период с 2006 г. по 2009 г. среднегодовой дефицит бюджета Чехии составлял 2,95 % ВВП, Польши, – 4,1 % ВВП [21]. В Венгрии, как и в Греции и Ирландии, этот показатель был значительно больше – 5,1 % ВВП (в 2002-2005 гг. еще более высоким – 7,6 % ВВП), что и стало одной из главных причин существенного роста внешнего долга страны и ее зависимости от внешнего финансирования.

Возвращаясь к более раннему периоду, можно выделить страны, которые достигли значительных успехов в результате проведения бюджетной консолидации. К этому перечню следует добавить Бельгию, где в 1981-1991 гг. была проведена наибольшая консолидация со времени окончания Второй мировой войны. Страна улучшила свое первичное сальдо на 11 процентных пунктов. Данный результат удалось достичь лишь благодаря реалистичным целям и ожиданиям при построении долговой стратегии с помощью бюджетной консолидации. Например, Бельгия в конечном итоге добились значительно больше успехов в сокращении своей задолженности, чем Италия. Важным отличием между этими странами является смещение акцента долговой политики с краткосрочных мероприятий на проведение структурных изменений. Фактические результаты подтвердили, что планы консолидации должны быть сосредоточены больше на постоянных структурных реформах, чем на временных или краткосрочных мероприятиях [22]. Кроме того, Бельгия одна из немногих развитых стран Западной Европы, которая практически не почувствовала последствий первой волны в 2008 г. мирового финансового кризиса. Этому способствовала относительно стабильная внутренняя экономическая ситуация в предкризисный период (профицитный бюджет, стабильный рост ВВП, позитивный платежный баланс, невысокий уровень инфляции), а также отсутствие тесных экономических связей с наиболее пострадавшими от кризиса странами. Одной из предпосылок быстрого выхода Бельгии из первой стадии кризиса стало своевременное принятие эффективного плана антикризисных мероприятий – Стабилизационного плана Бельгии (Belgium stability plan) на 2009 - 2010 гг. Позже был принят аналогичный план на 2011 - 2012 гг. Основными антикризисными мероприятиями в Бельгии стали:

- увеличение доходной части государственного и региональных бюджетов путем повышения ставок налогов (акцизного сбора, пошлины), введения новых налогов (на банковскую и биржевую деятельность) и отчислений с работодателей за досрочный выход их работников на пенсию;

- сокращение государственных расходов («замораживание» отдельных социальных программ, сокращение зарплат госслужащим);

- стимулирование экономического роста (помощь стратегическим экспортноориентированным и новейшим отраслям) [22].

Особенностью проведения бюджетной консолидации в Бельгии было предоставление преимуществ антикризисным мероприятиям, направленным на увеличение доходов бюджета (по сравнению с сокращением его расходов), а также стимулирование экономического роста за счет финансирования перспективных секторов экономики.

В кризисный период перечень инструментов регулирования государственного долга, как правило, существенно сужается, а структура долгового портфеля ухудшается из-за снижения спроса инвесторов, массового оттока капиталов и ограничения доступа к международному рынку капиталов. Большинство стран с высоким уровнем доходов на душу населения разработали беспрецедентные по размерам вливаний в экономику антикризисные программы, ключевыми элементами которых стали:

- стабилизация финансовой системы (снижение ставок рефинансирования к их почти нулевому значению, рекапитализация и национализация банков, увеличение государственных гарантий по вкладам населения, выкуп проблемных банковских кредитов);

- фискальное стимулирование (за счет снижения налогов и увеличения расходов в поддержку отдельных секторов экономики и банковской системы в целом). Это привело к значительному наращиванию государственного долга, а для стран ЕС – к началу долгового кризиса.

В соответствии с результатами исследования, которое провели эксперты МВФ, основные инструменты долговой политики, используемые в кризисный период в разных группах стран, можно условно разделить: введение новых ценных бумаг и изменение состава ценных бумаг, которые предлагаются рынку; изменение процедур и механизмов размещения займов; операции на открытом рынке (табл. 2).

Таблица 2 – Основные инструменты долговой политики в кризисный период по группам стран

Страна	Внедрение новых ценных бумаг и изменение состава ценных бумаг	Изменение процедур и механизмов размещения займов	Операции на открытом рынке
Развитые страны			
Бельгия	+	+	+
Германия	+		
Италия		+	+
Нидерланды	+		+
Великобритания	+	+	+
США	+		+
Страны с формирующимися рынками			
Бразилия			+
Венгрия	+		+
Корея	+		+
Мексика		+	+
Польша	+	+	+
Турция	+	+	+

Источник: составлено на основе [23]

Приведенные в таблице 2 инструменты являются эффективными в кризисный период, однако имеют краткосрочный характер. Залогом успеха является создание более сложной и более совершенной модели управления государственным долгом. В частности, в таких странах, как Дания и Швеция, применяется особый подход к управлению внешним государственным долгом, который коррелирует с практикой управления портфелем ценных бумаг. Главной задачей такого подхода является сокращение расходов на погашение и обслуживание долга. Для этого строится теоретическая базовая модель портфеля долговых обязательств с разбивкой по видам валют, срокам погашения, стоимости обслуживания долга, оптимальным для определенной страны графиком долговых платежей. Далее ставится задача приближения фактической модели к базовой с использованием разного инструментария управления государственным долгом. При этом оценивается текущая ситуация на мировом рынке ссудных капиталов, возможности страны по использованию тех или иных долговых инструментов и принимаются определенные отклонения от базовой

вой модели. Для проведения таких операций создается агентство по управлению государственным долгом, деятельность которого контролируется министерством финансов. Данный подход является более производительным с точки зрения поддержания умеренного уровня долга в этих странах, чем составление и выполнение обычных программ внешних заимствований. Важной задачей деятельности долгового агентства является выбор лучшей из всех возможных схем взаимодействия с кредиторами. А главная цель – эффективное управление государственным долгом с минимальными издержками на его обслуживание [24].

Образование независимого органа управления государственным долгом является достаточно распространенной мировой практикой в связи с необходимостью координации этого процесса. Вопрос организационной структуры и связей с государственными органами отделов управления внешним государственным долгом решается в каждой стране в соответствии с ее потребностями и особенностями долговой ситуации. Достаточно распространенной является практика создания координационного комитета высшего уровня.

В развитых странах операции по обслуживанию государственного долга (подготовку документов по продаже новых выпусков государственных ценных бумаг, изучение конъюнктуры рынка ссудных капиталов, размещение займов среди кредиторов, выплату и начисление процентов) осуществляют специальные подразделения министерства финансов или государственного казначейства. В США – это специальные бюро государственного долга министерства финансов, в Великобритании – Агентство по вопросам управления долгом, который является исполнительным органом Казначейства.

В частности, в Великобритании Агентство по вопросам управления долгом (DMO) создано с целью разграничения функций денежно-кредитной политики и управления долгом. Главной целью политики управления государственным долгом является минимизация расходов на обслуживание государственного долга в долгосрочной перспективе, снижение риска проведенной долговой политики. При этом управление долгом не должно противоречить целям денежно-кредитной политики. К функциям Агентства принадлежат [25]:

- 1) принятие оперативных решений, связанных с использованием государственных долговых ценных бумаг;
- 2) проведение операций с ценными бумагами;
- 3) осуществление мониторинга и анализа рынка ценных бумаг;
- 4) проведение операций с денежными переводами, связанными с погашением государственного долга;
- 5) принятие решений относительно поддержки рынка ценных бумаг и проведение реформ в этой сфере.

Несмотря на высокий уровень внешнего долга Великобритании, значительного давления на ее экономику не происходит. В то же время Казначейство разработало и приняло новую долговую стратегию, главной целью которой стала минимизация долговых расходов и финансового риска с помощью таких методов и инструментов:

- расширение рынка ценных бумаг путем создания новых рыночных инструментов, которые помогут уменьшить расходы покрытия долга; для достижения этой цели необходимо объединение усилий Банка Англии, Агентства по контролю финансовых услуг (FSA) и Лондонской валютной биржи;
- подчинение своей деятельности созданию и развитию ликвидного и прозрачного рынка ценных бумаг;
- установление ограничений относительно выпуска и временной пролонгации конвенционных и индексированных первоклассных ценных бумаг [25].

По мнению многих экспертов в области управления государственным долгом Великобритании является лидером в этом вопросе [26]. Следовательно, методы управления долгом Великобритании могут стать полез-

ными для России. Особое внимание следует обратить на четкость и эффективность распределения функций между органами власти и постоянную работу относительно совершенствования системы управления государственным долгом.

Одним из методов регулирования долговых процессов, который применяется в кризисный период, является реструктуризация долговых обязательств, направленная на минимизацию потерь кредиторов, и обеспечение выполнения обязательств заемщиком за счет уменьшения груза долга. Параметры реструктуризации индивидуальны для каждой страны, с некоторыми общими особенностями или закономерностями. Внимание заслуживает международный опыт регулирования долга с помощью конверсии, секьюритизации, конвертации, а также списания долга.

К концу 1980-х годов стало понятно, что развитие долговой ситуации в латиноамериканском регионе противоречит интересам, как должников, так и кредиторов. Одним из способов решения долговой проблемы было проведение конверсии внешнего долга стран Латинской Америки в капитал. В 1985-1989 гг. благодаря использованию этого метода было снижено более половины объема долга Бразилии, Чили, Мексики и Аргентины. В этих странах конверсия долговых обязательств в 1985-1989 гг. усилила приток прямых иностранных инвестиций. В Аргентине выдвигалось условие, что от 30 до 50 % общей стоимости проекта будет финансироваться в форме дополнительных инвестиций. В Перу предел инвестирования с помощью операций обмена достигал 70 % стоимости проекта. В отдельных странах были установлены ограничения (квоты) на операции обмена долга на акции. В Чили квота составляла сначала 60 млн. долл. США в месяц, затем уменьшилась до 25 млн. долл. США. Кроме того, репатриации ранее вывезенного капитала способствовал допуск резидентов к участию в конверсионных программах.

Конвертация как метод управления государственным долгом была применена в Казахстане. Конвертация части внешнего государственного долга состоялась во внутренний через выпуск производных ценных бумаг в национальной валюте. Также в 2004-2005 гг. Колумбия и Бразилия разместили глобальные облигации, деноминированные в национальных валютах. Данное нововведение позволило правительствам-заемщикам избавиться от валютного риска и расширить базу иностранных инвесторов для собственных долговых обязательств, продлить средний срок долговых обязательств и сгладить пики долговых платежей [27].

В некоторых странах к мероприятиям регулирования государственного долга принадлежит законодательное установление лимитов задолженности. Так, в США в 1917 г. была основана практика ограничения роста долга. Однако лимиты подлежали вынужденному частичному пересмотру в сторону увеличения, что привело к негативным последствиям в связи с приостановкой работы Казначейства по размещению векселей и продаже облигаций.

Практика списания долгов применяется преимущественно в случаях, когда заемщики имеют «критические» или близкие к ним уровни кредитных рисков. Списание долга перед кредиторами – членами Лондонского клуба впервые применили в 1990 г. относительно Мексики, Коста-Рики и Венесуэлы. В первой половине 1990-х годов имело место списание от 30 до 50 % коммерческих долгов Болгарии, Румынии, Венгрии, Польши, Египта [27]. Отметим, что метод списания долгов применяется к странам с показателями долговой нагрузки (отношение государственного долга к ВВП, отношение внешнего государственного долга к экспорту товаров и услуг) выше их критического уровня. Примером применения данного метода в постсоциалистических странах является соглашение между Россией и Афганистаном о списании задолженности на сумму 10 млрд. долл. США. Схемы

полного или частичного списания со стороны внешних кредиторов применялись по отношению к Сербии и Черногории.

В последние годы все чаще применяется такая форма секьюритизации долга, как обмен старых долгов на новые облигации разной величины сопоставимой эквивалентности, которые специально эмитируются заемщиком. Фактически эта схема означает фондовое финансирование в форме облигационных кредитов, которые можно свободно продавать на вторичном рынке (в противовес традиционным, в основном неликвидным займам, хранящиеся кредиторами до наступления срока погашения).

В целом, выделим наиболее распространенные схемы реструктуризации государственного долга в мировой практике: схема «облигации – облигации», которая применялась в Аргентине, Бразилии, Мексике, Польше; схема «облигации – акции» (Италия, Пакистан, Индия, Испания); списание внешнего долга страной-кредитором (Болгария, Польша); выкуп долговых обязательств государства на вторичном рынке (Албания, Боливия, Эфиопия, Гвинея, Мозамбик, Вьетнам) [11].

В работе сотрудника Всемирного банка Т. Клайна, «Управление государственным долгом» представлен широкий обзор проблем, связанных с управлением государственным долгом [28]. Основной вывод автора заключается в том, что успешное управление государственным долгом требует организованного сотрудничества между всеми подразделениями правительства, которые владеют ключевой информацией для принятия решений относительно доступа к внешнему финансированию и его правильного применения. Принятие таких решений должен предшествовать реалистичный прогноз основных макроэкономических показателей и платежного баланса, постоянный анализ состояния внешних финансовых рынков, обновление информационной базы относительно государственного долга.

Долговая политика различных государств во многом зависит от финансовых возможностей страны и размеров долговых обязательств, при этом может быть не всегда эффективной. Опыт США подтвердил, что не все мероприятия по сокращению государственного долга приведут к положительным результатам. Проведения секвестра бюджета в итоге привело к росту безработицы, снижению доходной части, замедлению темпов роста ВВП. Однако мероприятия, реализованные правительством Исландии, в частности увеличение объемов денежной массы, реализация части государственного имущества, создание наиболее благоприятного инвестиционного климата, позволило сократить объемы государственного долга более чем на 25% к ВВП в период 2011–2015 гг. Соответственно, мероприятия по сокращению долговых обязательств должны проводиться с учетом всех экономических особенностей государства [29].

Мировой опыт [11; 29; 30] свидетельствует о том, что современный механизм управления государственным долговыми обязательствами будет эффективным при комплексном решении широкого круга задач, а именно: экономических, финансовых, технических, информационных. Создание такого механизма возможно, причем на разнообразных институциональных базах. Функционирование независимого агентства не гарантирует автоматического формирования эффективного механизма управления государственным долгом. Вместе с тем, в странах, где такая структура была создана, агентство позволило решить, с одной стороны, проблему растущего объема государственного долга и его регулирования в современных условиях нестабильности финансовых рынков, а с другой – проблему привлечения высококвалифицированного персонала на государственную службу.

В последние десятилетия странам с высоким и средним уровнем доходов удалось достичь значительных успехов в направлении повышения эффективности

управления государственным долгом и существенно улучшить структуру долговых портфелей. Большинство этих стран стали использовать современные методики прогнозирования динамики долга и расходов на его обслуживание, а также совершенствованные методики оценки долговых рисков с учетом факторов развертывания последних финансовых кризисов. Среди других тенденций в сфере регулирования внешнего государственного долга – коррекция целей управления долгом и изменения в его организационно-административной системе. Кроме того, отдельным направлением в этой сфере стало совершенствование учета условных обязательств.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Мировой практикой аккумулирован значительный опыт управления государственным долгом, установлены основные принципы и целевые ориентиры долговой политики в условиях глобализации. В большинстве случаев они направлены на повышение устойчивости государственных финансов к внешним шокам и обеспечение финансовой стабильности. Методы регулирования государственного долга сформировались благодаря гибкому сотрудничеству стран-дебиторов и стран-кредиторов за длительный период мировой практики. Они имеют свою специфику в каждой стране, что обусловлено отличиями в уровне экономического развития, политическом строе, экономической политике правительства, действующем законодательстве. Основные инструменты долговой политики, которые были внедрены в кризисный период в разных группах стран, можно условно разделить: введение новых ценных бумаг и изменение состава ценных бумаг, которые предлагаются рынку; изменение процедур и механизмов размещения займов; операции на открытом рынке. Данные инструменты являются полезными в кризисный период, однако имеют краткосрочный характер. Мировая опыт отдельных стран мира позволил обобщить принципы, обеспечивающие эффективность управления государственным долгом, среди них: безусловность, снижение рисков, оптимальность структуры долга, сохранение финансовой независимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Атаев А.М. Причины и условия формирования внешней задолженности государств в современных условиях // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2012. № 4. С. 19-29.
2. Бабич И.В. Методы управления государственным долгом // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 5 (39). С. 120-122.
3. Белозеров И.П. Теоретические основы безопасности в сфере государственных заимствований // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2013. № 4. С. 83-87.
4. Бицоева Д.А., Тедеева З.Б. Управление государственным долгом: теория и практика // Экономика и предпринимательство. 2018. № 8 (97). С. 203-207.
5. Долганова Ю.С., Уксусова С.Ю. Дискуссионные вопросы управления государственным долгом // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 3 (35). С. 96-101.
6. Щербатов М.А. Методические подходы прогнозирования и управления государственным внешним долгом // Экономика, предпринимательство и право. 2015. Т. 5. № 1. С. 51-58.
7. Бжгихатлов С.Х., Нагаев А.А. Особенности управления государственным долгом // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 50-2. С. 11-16.
8. Горошко М.Ю. Долговые взаимоотношения между странами в условиях глобализации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 16. С. 186-189.
9. Дайнеко А. Управление внешним долгом в Беларуси и зарубежных странах // Наука и инновации. 2017. Т. 5. № 171. С. 42-47.
10. Додонов В.Ю. Нарастание государственного долга развитых стран: тенденции, факторы, риски. Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2012. 164 с.
11. Ситников Р.И. Мировой опыт управления внешним долгом и его использование Россией : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.14, 08.00.10. Москва, 2006. 217 с.
12. Матвиенко К.В. Воздействие государственного долга на экономику: мировая практика регулирования // Гуманитарий Юга России. 2016. Т. 20. № 4. С. 162-172.
13. Намитулина А.З., Ключкова А.Ю. Особенности и зарубежный опыт оптимизации государственного долга Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 39-45.
14. Романцова, Т.В. Управление государственным долгом Российской Федерации: проблемы теории и практики: монография.

Москва: Светлица, 2014. 150 с.

15. Хмельницкий М.М. Опыт Турции и Португалии в управлении государственным долгом: оценка качества и потенциал внедрения // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 18. С. 2433–2438.

16. Пономаренко Е.В. Управление государственным долгом в современной России // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2012. № 55. С. 82–90.

17. Цвирко С.Э. Концептуальное развитие управления государственным долгом // Наука и современность. 2016. № 43. С. 236–252.

18. World Economic Outlook Database [Electronic resource] / The International Monetary Fund. Access mode: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>.

19. Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bis.org/>

20. Федосов В.А., Молдован А.А. Проблема суверенных долгов в мировой экономике // Финансы и кредит. 2013. № 28 (556). С. 32–38.

21. Finance Statistics [Electronic resource] / Government. Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables.

22. Belgium Stability Programme (2009-2012) [Electronic resource]. Access mode: http://stabilityprogramme.be/en/Stability_program_2009_2012_Belgium_Cabinet_Finances_20100201_EN.pdf

23. Managing Sovereign Debt and Debt Markets through a Crisis – Practical Insights and Policy Lessons / Monetary and Capital Markets Department, International Monetary Fund. 2011. 18 Apr. 44 p.

24. Попкова А.С. Мировой опыт функционирования агентств по управлению государственным долгом // Научный результат. Серия: Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 2 (4). С. 12–19.

25. Monetary Policy Framework [Electronic resource] / Bank of England. Access mode: <http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/framework/framework.aspx>.

26. Цареградская Ю.К. Институт государственного долга в Великобритании: становление и развитие правового регулирования // Lex Russica. 2015. Т. 109. № 12. С. 116–124.

27. Долговая устойчивость государственных финансов / под ред. Т. И. Ефименко, С.А. Ерохина, Т. П. Богдан. – К. : ДННУ «Академия финансового управления», 2014. 712 с.

28. Klein, T. External Debt Management. An Introduction / Tomas M. Klein. Washington D.C., The World Bank. 1994. 234 p.

29. Намитулина А.З., Бурякова А.О., Прокофьев М.Н., Сенчакова П.Д. Оценка долговой устойчивости России и зарубежных государств // Муниципальная академия. 2018. № 2. С. 51–56.

30. Чувахина Л.Г., Коновалов В.В. Цели и методы управления государственным долгом в условиях финансовой нестабильности // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2012. № 3 (41). С. 245–249.

Статья поступила в редакцию 21.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.48

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0027

**ОЦЕНКА ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА И ГОСТЕПРИИМСТВА В ПРИБАЙКАЛЬЕ:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОНЛАЙН-ОПРОСА КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ**

© 2019

Головченко Татьяна Петровна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры
мировой экономики и экономической безопасности**Рубцова Наталья Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса*Байкальский государственный университет**(664011, Россия, Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: runatasha21@yandex.ru)*

Аннотация. В последние годы Китай является мировым лидером по показателям выездного туристского потока, а также по объему осуществляемых туристских расходов. В статье представлены результаты эмпирического исследования, цель которого заключалась в выявлении мнений китайских туристов о турпродукте и уровне гостеприимства в Прибайкалье. Исследование проводилось в июне-августе 2018 г. посредством онлайн-опроса, в нем приняли участие 145 китайских туристов. В ходе исследования были выявлены особенности китайских туристов как потребителей туристских услуг, получены результаты, опровергающие устоявшееся мнение об этих потребителях. Туристский продукт Прибайкалья, а также уровень гостеприимства в регионе китайские туристы оценили относительно невысоко, что указывает на необходимость совершенствования данных параметров, в том числе в аспекте адаптации к требованиям китайских туристов. В статье обосновано, что наиболее проблемной составляющей регионального турпродукта в Прибайкалье является туристская инфраструктура. Проведенное исследование позволило выявить ряд важных проблем в туристской сфере Прибайкалья, требующих пристального внимания со стороны представителей туристской индустрии, а также администрации региона, продемонстрировало актуальность и значимость проведения подобных исследований в будущем.

Ключевые слова: Туризм, туристская сфера, китайские туристы, опрос, регион, туристская инфраструктура, потребители, гостеприимство.

**ASSESSMENT OF TOURIST PRODUCT AND HOSPITALITY IN BAIKAL REGION:
RESULTS OF ONLINE POLL OF CHINESE TOURISTS**

© 2019

Golovchenko Tatiana Petrovna, PhD in Pedagogy, Associate Professor, Department
of world economy and economic security**Rubtsova Natalia Vladimirovna**, PhD in Economics, Associate Professor,
Department Management, marketing and service*Baikal State University**(664011, Russia, Irkutsk, street Lenina, 11, e-mail: runatasha21@yandex.ru)*

Abstract. Recently, China is the world leader in terms of outbound tourist flow, as well as the volume of tourist expenditures. In the article presents the results of empirical research. The purpose of the study was to identify the views of Chinese tourists on tourism products and hospitality in the Baikal region. The study was using an online survey conducted in June-August 2018. 145 Chinese tourists were interviewed. Features of Chinese tourists as consumers of tourist services was identified. The results, refuting the well-established view of the Chinese tourists, was received. Chinese tourists relatively low estimate the tourist product of Baikal region, as well as the level of hospitality. The article substantiates that the most problematic component of the regional tourist product in the Baikal region is the tourist infrastructure. The study was a number of important problems in the tourist area of the Baikal region, which require close attention, revealed.

Keywords: Tourism, tourism, Chinese tourists, survey, Baikal region, tourist infrastructure, consumers, hospitality.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. По данным английской консалтинговой компании Euromonitor International в Китае уделяется большое внимание развитию туризма, а в улучшение туристской инфраструктуры и стандартов обслуживания вкладываются значительные инвестиции. Благодаря растущему ВВП, увеличению уровня доходов населения, Китай, по прогнозам Euromonitor International, в 2030 г. обгонит США и Германию и станет крупнейшим источником выездного туристического потока [1]. В отчете ЮНВТО сообщается, что в 2017 г. китайские туристы потратили на путешествия 258 миллиардов долларов США, таким образом, в настоящее время Китай является безусловным лидером по объему осуществляемых туристских расходов [2], представляется, что эта тенденция сохранится и в будущем. Согласно статистическим данным российской туристической ассоциации «Мир без границ» количество гостей из КНР в России с каждым годом увеличивается [3, 4]. Так, если в 2015 г. величина турпотока из Китая в Россию составляла 1,122 млн. туристов, то в 2016 г. уже 1,289 млн., а в 2017 г. – 1,542 млн. В первом полугодии 2018 г. положительная динамика сохранилась – турпоток из Китая вырос на 20%, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [3]. Таким образом, гости из КНР являются весьма привлекательным сегментом туристского рынка, который в усложняющихся геополитических условиях, представляет для России значитель-

ный интерес. В этой связи важное значение приобретает изучение мнения китайских туристов, исследование восприятия ими российского турпродукта, что может служить основой для его совершенствования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Изучение информационных источников позволяет констатировать, что несмотря на доминирование китайских туристов и их значительный вклад в развитие мирового туризма, к настоящему времени сформировалось неоднозначное отношение к гостям из Китая у представителей мировой туристской индустрии. Например, некоторые европейские отели отказываются принимать туристов из Китая, поскольку после их пребывания нередко приходится обновлять номерной фонд и проводить мелкий косметический ремонт. В Швейцарии запускают специальные туристические поезда, на которых по местным окрестностям будут путешествовать только гости из Китая. Такое решение стало ответом на многочисленные жалобы пассажиров из других стран на шумное и грубое поведение китайских туристов. Действительно, китайских туристов обвиняют в блокировании коридоров поезда, в постоянном скоплении около окон, что мешает другим пассажирам делать фотографии, в громких и шумных разговорах, кроме того, после них в вагонах остается много мусора [5]. В России, при организации питания

китайским туристам предоставляют отдельные помещения и специально готовят для них китайские блюда. Некоторые турфирмы в Санкт-Петербурге стремятся планировать свои туры и экскурсии так, чтобы не пересекаться с китайскими группами. В противном случае туристы иных стран ничего не увидят и не смогут сфотографировать, поскольку китайские туристы будут длительное время толпиться возле памятников [5]. Таким образом, туристы из Китая являются весьма специфическими потребителями.

Вместе с тем, в 2014 г. в России по инициативе «Мир без границ» была запущена программа адаптации средств туристического сервиса к запросам гостей из Китая «China Friendly», которая является частью масштабного международного проекта «Chinese Friendly International». Программа «China Friendly» признана создать комфортную среду пребывания для китайских туристов и направлена на продвижение российского турпродукта на международном рынке, содействие привлечению клиентов и увеличению доходов турбизнеса. Участниками программы могут стать средства размещения, объекты показа, туристские компании, предприятия общественного питания и торговли. Туристы из Китая уже оценили преимущества размещения в China Friendly отелях, отметили комфорт размещения, расположенность и внимательность к гостям участников программы [5].

Таким образом, несмотря на все претензии, которые предъявляют представители туристской индустрии к китайским туристам, необходимо принимать во внимание, что они являются особыми потребителями, предъявляющими специфические требования к приему и сервису. Данное обстоятельство необходимо учитывать при организации обслуживания и формировании привлекательного туристского продукта.

Прибайкалье относится к числу российских туристских дестинаций, для которых характерен большой турпоток из Китая [6]. В 2015-2016 гг. доля китайских туристов в Иркутской области составляла более 60% от всех иностранных туристов, прибывающих в регион. Вместе с тем, начиная с 2017 г., объем туристского потока в Иркутскую область из Китая начал сокращаться. В 2017 г. он уменьшился в 6 раз по сравнению с 2015 г., и в 2,5 раза – по сравнению с 2016 г. (табл.1), что в частности свидетельствует о снижении интереса к региональному туристскому продукту у гостей из Китая.

Таблица 1 – Иркутская область, число принятых иностранных туристов, чел.*

Страна	Период								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Страны Европы	3 229	8 373	6 260	9 798	7 129	5 921	6 154	2 318	
США	0	0	0	0	0	0	161	55	
Канада	0	130	131	7	374	4488	20	258	
Япония	79	685	584	996	462	796	638	106	
Республика Корея	30	592	219	910	1 131	3 436	0	22	
Китай	450	1 300	2 170	2 503	7 955	31 294	14 517	5 108**	
Всего иностранных туристов	5 539	15 172	13 977	18 185	21 352	47 369	23 164	9 787	

* Составлено авторами на основе данных [7]

** Необходимо отметить, что данные официальной статистики Росстат существенно отличаются от данных миграционной службы. Так, по данным Управления по вопросам миграции ГУ МВД по Иркутской области в 2017 г. Иркутскую область посетило 135,7 тыс. китайских туристов [8]. Использование нами данных официальной статистики обусловлено отсутствием информации от миграционной службы о количестве китайских туристов, посетивших Иркутскую область, за предыдущие периоды, что не позволяет осуществить обоснованный сравнительный анализ.

Хотя многие специалисты указывают на необходимость проведения исследований китайских туристов для формирования конкурентоспособного туристского продукта [9, 10, 11, 12], следует отметить, что к настоящему времени работ, посвященных изучению мнения туристов из Китая о российском турпродукте, степени их

удовлетворенности от пребывания в России, в том числе и в Иркутской области, не проводилось. Изложенное определяет актуальность и важность данного исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Цель исследования заключалась в выявлении мнений китайских туристов о пребывании в Иркутской области, их отношении к региональному туристскому продукту. Методом исследования выступил онлайн-опрос. Опрос проводился в период июнь-август 2018 г. Участники опроса – туристы, которые уже побывали в Иркутской области. Анкета была размещена в китайской социальной сети WeChat. В опросе приняли участие 145 чел., из них 66% женщин, 34% мужчин. Возраст респондентов: 31-40 лет (34%), старше 50 лет (29%), до 30 лет (19%), 40-50 лет (18%). Социальный статус респондентов 64% – служащие, в том числе 10% представители государственных служб, 17% – пенсионеры, 12% – предприниматели, 10% – фрилансеры, 8% – студенты. Уровень дохода большинством респондентов был оценен нами как средний: 56% опрошенных зарабатывают до 8000 юаней в месяц, 21% от 8000 до 12000 юаней, 15% от 12000 до 20000 юаней, и 8% свыше 20000 юаней ежемесячно. Размер среднего дохода на душу населения в Китае составляет 10493 юаня [13].

Целью своего визита в Иркутскую область большинство респондентов (91,7%) назвали «ознакомление с оз. Байкал», также 37% респондентов интересовала культура региона. Кроме того, 31% респондентов выбрали данное туристское направление по причине близкого расположения и транспортной доступности региона. При этом «привлекательной» цену поездки на оз. Байкал назвали только 25% опрошенных. Таким образом, учитывая, что туристы из Китая в основном являются людьми со средним уровнем дохода, для большинства из них посещение оз. Байкал достаточно дорогостоящая поездка. Отметим при этом, что отношение рубля к юаню составляет 1:10.

Согласно полученным данным основным источником информации об Иркутской области и оз. Байкал для китайских туристов является Интернет (так ответили 61% опрошенных), что свидетельствует о важности использования мировой сети для продвижения регионального турпродукта в Китае. Также популярными информационными источниками были названы друзья, знакомые, родственники (46%), СМИ (30%).

Наиболее привлекательными объектами показа китайскими туристами были определены: оз. Байкал (93,1%), поселок Листвянка (77,2%), остров Ольхон (76,6%), национальные парки (35,2%). Таким образом, в большей степени гостей из Китая привлекают природные объекты. Данное обстоятельство можно объяснить присутствующей неблагоприятной экологической обстановкой в некоторых регионах Китая и стремлением китайцев увидеть естественную живую природу. Кроме того, китайских туристов привлекают предприятия общественного питания (60%), магазины (44%), а также культурные и исторические объекты: театры и музеи (42%), Кругобайкальская железная дорога (43,4%), исторические памятники (32,4%), народные промыслы (28%).

Особенностями организации отдыха для китайских туристов специалисты чаще всего называют предпочтение ими групповых поездок по сравнению с индивидуальными, а также небольшую длительность тура, который чаще всего ограничивается одной неделей [5, 6]. Вместе с тем, результаты проведенного нами исследования выявили новые тренды в организации отдыха китайских туристов. Так, согласно полученным данным, 46% опрошенных организовали свой отдых самостоятельно, 41% пользовались услугами турагентства частично, и только 11% воспользовались групповым туром через туристскую компанию. Полученные данные, в частно-

сти свидетельствуют, что поведение китайских потребителей туристских услуг соответствует общемировому тренду, проявляющемуся в доминировании самостоятельного планирования и организации путешествия потребителями туристских услуг на основе информации из всемирной сети Интернет [14]. Подтверждает выявленный нами факт и упомянутое ранее расхождение в данных официальной статистики и данных миграционной службы о количестве китайских туристов, посетивших Иркутскую область в 2017 г. (комментарий к табл.1). Также большинство респондентов (54%) отметили, что длительность их поездки превышала 7 дней, от 3 до 7 дней она длилась у 42% опрошенных. Полученные данные, возможно, объясняются характеристиками выборочной совокупности (47% участвовавших в опросе респондентов – это пенсионеры, предприниматели, фрилансеры, студенты, т.е. люди, частично занятые и имеющие в распоряжении большее количество свободного времени).

Оценка туристского продукта китайским потребителями осуществлялась по следующим составляющим «туристская инфраструктура», «услуги гида», «транспорт», «питание», «проживание». Шкала оценивания включала в себя три параметра «плохо», «хорошо», «отлично». Полученные результаты представлены на рис. 1. Представленные на рис.1 данные свидетельствуют, что в большей степени китайские туристы удовлетворены услугами гида: 68% опрошенных оценили этот параметр на «отлично», 26% на «хорошо». Данное обстоятельство объясняется тем, что гидами, обслуживающими китайских потребителей в регионе, зачастую являются представители Китая (китайские студенты местных ВУЗов или специально приглашенные специалисты), которые в совершенстве владеют китайским языком. Достаточно высокую оценку у китайских туристов также получили такие составляющие турпродукта как «проживание» и «питание», а также «транспорт» – отлично и хорошо их оценивают до 94% опрошенных. Худшую оценку у китайских потребителей туристских услуг получил параметр «туристская инфраструктура»: отличную оценку дали только 37% опрошенных, хорошую оценку поставили 54% респондентов, а 9% высказали мнение, что региональная туристская инфраструктура Прибайкалья нуждается в модернизации и совершенствовании, на что также указывают ряд специалистов [9, 10, 11, 12]. В целом туристский продукт Прибайкалья оценивается китайскими туристами на «хорошо».

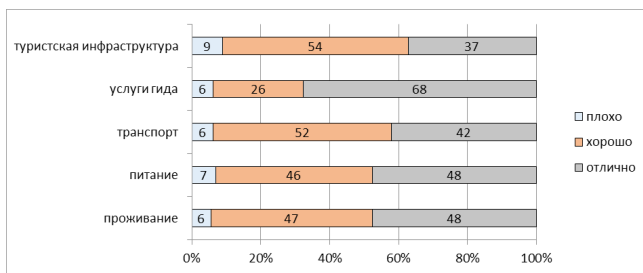


Рисунок 1 – Оценка составляющих регионального туристского продукта китайскими туристами, % (составлено авторами)

Уровень гостеприимства в регионе определялся нами при помощи ответов на вопрос «Как вы оцениваете отношение местного населения к китайским туристам?». Наибольшую популярность у респондентов получил ответ «равнодушно», так ответили 50% опрошенных, при этом 47% выбрали ответ «положительно». Тем не менее, 3% респондентов высказали мнение, что местное население отрицательно относится к китайским туристам, что в частности свидетельствует, пусть и не в острой форме, о наличии в регионе межкультурных конфликтов. Таким

образом, уровень гостеприимства местного населения в регионе по отношению к китайским туристам является относительно невысоким.

Общая удовлетворенность китайских потребителей региональным турпродуктом оценивалась нами при помощи двух вопросов: «Желаете ли вы посетить Иркутскую область еще раз?» и «Посоветуете ли вы своим друзьям и знакомым посетить Иркутскую область?». На первый вопрос ответы респондентов распределились следующим образом: 63% опрошенных ответили утвердительно, 34% затруднились с ответом, 3% – ответили отрицательно. Полученные данные, в частности свидетельствуют о невысокой конкурентоспособности регионального туристского продукта, необходимости его совершенствования, в том числе в аспекте адаптации к требованиям китайских туристов. На вопрос «Посоветуете ли вы своим друзьям и знакомым посетить Иркутскую область?» ответы респондентов распределились следующим образом: 81% опрошенных ответили «точно посоветую», 19% – «возможно посоветую». Отметим, что отрицательный вариант ответа участниками опроса выбран не был.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Поскольку исследование аналогичной направленности нами не было обнаружено, не представляется возможным сравнить полученные результаты с результатами других авторов. Вместе с тем, полученные данные, позволяют сделать ряд выводов. Во-первых, основным источником информации для большинства китайских туристов является Интернет, что предопределяет важность и необходимость использования данного информационного ресурса для продвижения регионального турпродукта в Китае. Актуальность использования Интернета для информирования китайских потребителей туристских услуг также подтверждает и выявленная нами склонность китайских потребителей самостоятельно планировать и организовывать свое путешествие, используя Интернет-ресурсы, что в частности, опровергает устоявшееся мнение об этих потребителях. Во-вторых, китайские туристы, относительно невысоко оценили уровень регионального туристского продукта, а также уровень гостеприимства в Прибайкалье, что указывает на необходимость совершенствования данных параметров, в том числе в аспекте адаптации к требованиям китайских туристов. Хуже всего туристами из Китая была оценена туристская инфраструктура в Прибайкалье. Игнорирование данной проблемы, как представляется, может привести к усилению снижения турпотока из Китая в регион. В целом, проведенное исследование позволило выявить ряд важных проблем в туристской сфере Прибайкалья, требующих пристального внимания со стороны представителей туристской индустрии, а также администрации региона, продемонстрировало актуальность и значимость проведения подобных исследований в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Megatrends Shaping the Future of Travel*. Euromonitor International, 2018. – P. 56. Режим доступа: // <http://www.euromonitor.com> [Дата обращения 10.01.2019]
2. *Strong outbound tourism demand from both traditional and emerging markets in 2017, 2018*. Режим доступа: // <http://media.unwto.org/press-release/2018-04-23/strong-outbound-tourism-demand-both-traditional-and-emerging-markets-2017> [Дата обращения 10.01.2019]
3. Туристическая ассоциация «Мир без границ». Режим доступа: // <http://www.visit-russia.ru/rossijsko-kitayskiy-turizm/statistika> [Дата обращения 10.01.2019]
4. Даниленко Н.Н., Цинюй Ч. Перспективы въездного туризма в Прибайкалье (в аспекте развития туризма в Китае) // В сборнике: Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний Материалы 2-й Всероссийской конференции: в двух частях. под научной редакцией С.В. Чупрова. 2016. С. 80-84.
5. Золотарева Ю.В. Китайские туристы – репрезентативный сегмент на рынке гостеприимства // *International Journal of Applied and Fundamental research*. 2016. №12. С. 1132-1135.
6. Рубцова Н.В. Иностранцы туристы на Байкале: изменение портрета потребителей туристских услуг под воздействием геополитического кризиса // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2019. №1.

С.48-53.

7. Федеральная служба государственной статистики. Росстат. // Режим доступа: <http://www.gks.ru> [Дата обращения 10.01.2019]

8. Агентство по туризму Иркутской области. Отчет о работе агентства по туризму Иркутской области за 2017 г. // Режим доступа: <http://irkobl.ru/sites/tour/report/%D0%9E%D>

9. Солодков М.В., Борисова А.О. Конкурентоспособность Иркутской области на мировом рынке туристских услуг // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Гуманитарные и общественные науки. 2016. № 3. С. 95-103.

10. Ржепка Э.А., Новичкова Т.Р., Аксанова Е.С. Современное состояние сферы туризма на Байкале // Евроазиатское сотрудничество: мат. межд. научно-практ. конф.– Иркутск: БГУ, 2017. – С. 215-229.

11. Ржепка Э.А., Палкин О.Ю., Новичкова Т.Р. Туризм в Прибайкалье: географический, экономический и образовательный аспекты // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25, № 2. С. 343–351.

12. Федотов А.Н., Погорельцова И.А. Характеристика продажи туристического продукта при въездном туризме // Логистика в условиях экономической турбулентности: мат. межд. научно-практ. конф. / под ред. В.С. Колодина. – Иркутск: БГУ, 2017. – С. 174-178.

13. Fang C., Yang D., Meiyun W. (2010) Employment and Inequality Outcomes in China. Chinese Academy of Social Science. Режим доступа: // <https://www.oecd.org/employment/emp/42546043.pdf>. [Дата обращения 10.01.2019]

14. Ласси М.Ю., Рубцова Н.В. Цепочка создания ценности туристского продукта в России: современное состояние и тенденции развития // Известия ИГЭА. 2015. Т.25. №1. С.45-50.

Статья поступила в редакцию 10.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.486

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0028

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОДУКТОВАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО
БРЕНДА (НА ПРИМЕРЕ БРЕНДА «ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ КУХНЯ»)**

© 2019

Гомилевская Галина Александровна, кандидат экономических наук,
директор Международного института туризма и гостеприимства
Ден Валерия Гихоевна, магистрант 1 курса

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: denlero4ka96@mail.ru)*

Аннотация. На сегодняшний день остро выражена конкуренция между туристскими дестинациями, многие из которых нуждаются в демонстрации своих наиболее выигрышных конкурентных характеристик и формирования положительного имиджа. Ввиду этого растет интерес к брендированию территорий, в том числе за счет гастрономических туристских брендов. В гастрономии, как элементе культуры и наследия человечества, заложен существенный потенциал для разработки и внедрения инновационных туристских предложений. Для развития гастрономического бренда актуальна разработка общей концепции, в которой будет представлена возможность знакомства с кулинарными ресурсами дальневосточной территории: морскими, лесными и этническими. Выявление потенциальных для развития туризма гастрономических символов дает основу для дальнейшего увеличения потоков внутреннего и въездного туризма, увеличения привлекательности туристской дестинации, повышения имиджа региона и популяризации местных продуктов. *Цель/задачи.* Исследовать региональные кулинарные особенности и определить перспективы использования в туризме гастрономических брендов; уточнить базовые понятия и определения брендинга территорий; разработать концепцию формирования и развития гастрономического бренда Дальневосточной кухни. *Методология.* В статье были использованы методы системного анализа, синтеза и дедукции при исследовании дефиниций «брендинг» и «бренд места»; методы классификации данных и сравнения гастрономических брендов по регионам, методы синтеза и обобщения при выявлении комплексных туристских гастрономических брендов территорий. *Результаты.* Практическим результатом в статье является разработка продуктовой идеологии гастрономического бренда и концепции бренда «Дальневосточная кухня».

Ключевые слова: бренд территории, брендирование территории, гастрономический туризм, гастрономический бренд, Дальневосточная кухня, идеология гастрономического бренд, концепция гастрономического бренда, популяризация местных продуктов, символы регионов, туристская дестинация.

**ORGANIZATIONAL AND PRODUCT MODEL OF CREATING A GASTRONOMIC
BRAND (THE BRAND “FAR EASTERN KITCHEN”)**

© 2019

Gomilevskaya Galina Aleksandrovna, candidate of economical science,
director of International Institute of Tourism and Hospitality
Den Valeriya Gikhoevna, master 1st year

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya 41, e-mail: denlero4ka96@mail.ru)*

Abstract. Today, due to a high competition level between tourist destinations, many of them need to demonstrate their most advantageous characteristics and gain a positive image. Considering this fact, there is growing interest in branding of territories, at the expense of gastronomic tourist brands as well. In gastronomy, as an element of culture, an element of the heritage of humankind, there is a significant potential for the development and implementation of innovative tourism suggestions. For the development of the gastronomic brand, it is important to create a general concept in which the opportunity to get acquainted with the culinary resources of the region will be presented: marine, forest and ethnic. The identification of potential gastronomic symbols for tourism development provides the basis for further increasing the flow of inbound tourism, increasing the attractiveness of the tourist destination, enhancing the image of the region and the popularity of local products. *Purpose / objectives.* To explore regional culinary features and determine the prospects for the use of gastronomic brands in tourism; clarify the basic concepts and definitions of territory branding; to develop the concept of the formation and development of the gastronomic brand of Primorsky Krai. *Methodology.* In the article, methods of description and analysis were used to study the concepts of territory branding; methods of classification and comparison of gastronomic regional brands, methods of synthesis and generalization in the identification of complex tourist gastronomic brands of territories. *Results.* The practical result in the article is the creation of the food ideology of the gastronomic brand and the concept of gastronomic regional brand “Far Eastern cuisine”.

Keywords: brand of the territory, branding of the territory, gastronomic tourism, gastronomic brand, Far Eastern cuisine, the ideology of the gastronomic brand, the concept of the gastronomic brand, popularization of local products, symbols of regions, tourist destination.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях конкуренции на туристском рынке формирование и продвижение брендов на сегодняшний день становится эффективным инструментом привлечения туристского потока. Бренд идентифицирует и выделяет дестинацию среди других и демонстрирует уникальность территории, формируя при этом положительные образы и ассоциации.

Одной из ведущих мест в формировании бренда территории, по нашему мнению, занимают культура и наследие, так как в полной мере отражают жизненные ценности, приоритеты, образ жизни местного населения, традиции и обычаи, которые соблюдают на территории, что позволяет туристу погрузиться в атмосферу места пребывания и узнать о нем больше [1].

Гастрономия, в свою очередь, как важнейший элемент культуры, является одним из основных аттрактивных составляющих в формировании бренда территории, который может стать источником образования новых маршрутов.

Заметим, что кулинарные традиции связаны с географическим положением, то есть регионы, обладающие уникальными природными, культурными и этнокулинарными ресурсами, являются основой для разработки инновационного гастрономического бренда.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Особое внимание проблеме толкования явления популяризации территории за счет образов начали уделять

в XX веке, однако структурированный подход к брендингу территорий сформировался только в XXI [2].

Тем не менее, при отсутствии единого мнения по вопросу определения бренда территории существует целый ряд исследований по теме (таблица 1) [1,3-8].

Таблица 1 – Научные подходы к определению дефиниции «бренд территории»

Автор	Понятие дефиниции «бренд территории»
Т. Моиланен	Впечатление, которое производит город на целевую аудиторию, сумма всех материальных и символических элементов, которые делают город уникальным
С. Анхольт	Конкурентная идентичность города
М. Каваратзис	Больше, чем просто выявление уникальности города на основе позитивных ассоциаций, это – формирование самих ассоциаций
	Многомерный конструкт, состоящий из функциональных, эмоциональных и материальных элементов, которые в совокупности создают уникальный набор ассоциаций с местом в общественном сознании
Ф. Котлер	Совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории
С. Зенкер	Система ассоциаций в сознании «потребителей» города, базирующихся на визуальных, вербальных и ментальных проявлениях. Бренд города формируется через постановку целей, налаживание коммуникаций и пропаганду ценностей
Д. Визгалов	Городская идентичность (или идентичность города), системно выраженная в ярких и привлекательных идеях, символах, ценностях, образах и нашедшая максимально полное и адекватное отражение в имидже города
В. Гарнавский	Оригинальный, узнаваемый и, главное, положительный образ

Составлено автором по [1,3-8]

Исследование показало, что, в основе понятия «бренд территории» лежит идея привлечения внимания широкого круга лиц к уникальным ресурсам, которые присущи только определенной территории, имеющие высокую конкурентоспособность и создающие целостный образ о месте пребывания. Более того, территориальный бренд является инструментом развития туристской дестинации и активно привлекает туристов, улучшая имидж территории.

Известные символы некоторых регионов, которые сегодня являются территориальными брендами, зародились еще в допетровскую эпоху [6]. Например, дымковская игрушка – народный глиняный художественный промысел, который возник четыре столетия назад, сегодня является символом Кировской области, подчеркивающей самобытность Вятского края, его древнюю историю [9]. Еще одним ярким примером может служить вологодское кружево – вид кружева, начало производства которого восходит к XVI-XVII векам [10]. Сегодня вологодское кружево является символом Вологодской области, который неоднократно получал на выставках декоративно-прикладных искусств высшие награды. Данные примеры показывают, что в некоторых регионах России уже давно заложены основы территориального позиционирования, которые сегодня определяют их образ.

Что касается гастрономической составляющей туристского бренда, то в теоретическом аспекте данная дефиниция практически не рассматривается.

На наш взгляд, гастрономический бренд – это явление, которое за счет самоидентификации ингредиентов

блюда местной кухни, предложения локального и аутентичного в гастрономии, формирует положительные образы, которые впоследствии, используя культурно-историческую специфику, природно-географический и ресурсный потенциал приводят к популяризации места и увеличению туристского потока.

Таким образом, специфика брендирования территорий в аспектах развития туристской деятельности диктует необходимость создания туристского бренда, который станет эффективным инструментом, способствующим увеличению туристского потока и удовлетворения потребностей туристов и принимающей стороны.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Россия, находясь на стыке двух континентов, смешала в себе разные культуры, симбиоз Азии и Европы сформировал национальные культурные особенности. Многонациональность Российской Федерации и ее этническое разнообразие дает уникальную возможность для развития гастрономического туризма и формирования уникального бренда.

Исследование гастрономических брендов регионов России показало, что в целом их можно разделить на несколько основных подгрупп (рисунок 1) [11,12].

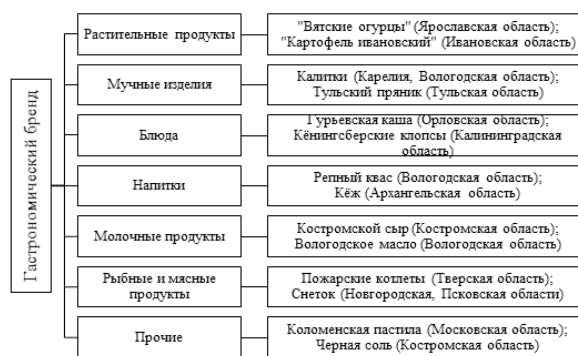


Рисунок 1 – Гастрономические бренды регионов России

**Составлено автором*

Согласно рисунку, при выборе критериев, определяющих гастрономические бренды регионов России, был заложен продуктовый принцип, сформированный на основе растительных продуктов, мучных изделий, определенных блюд, рыбных и мясных изделий, напитков и прочих (типа сладости и специй).

Таким образом, практически все регионы России имеют собственные гастрономические бренды: в одном случае – это знаменитые продукты местного производства, в другом – используемые в питании дары природы, в третьем роль символов исполняют традиционные блюда народов, населяющих данную территорию

Очевидно, что Россия имеет высокий потенциал развития кулинарного туризма и может стать приоритетным направлением среди других гастрономических столиц мира.

Концепция гастрономического бренда должна включать в себя анализ тех уникальных пищевых продуктов, напитков и услуг, которые могут завоевать достойное место на общенациональном и мировом рынках. Важность данного обстоятельства обуславливается тем, что практически в любом регионе имеются характерные для него продукты питания или блюда, но лишь малая часть из них имеет шанс стать настоящим гастрономическим брендом.

Именно на концептуальном уровне должно быть определено, какие из продуктов и услуг обладают явными конкурентными преимуществами, достаточной ресурсной базой, привлекательностью с точки зрения потенциальных потребителей.

Исследование показало, что в качестве основных элементов гастрономического бренда следует прини-

мать следующие (рисунок 2).



Рисунок 2 – Элементы гастрономического бренда
*Составлено автором

Согласно рисунку элементами гастрономического бренда являются местная кухня, событийные мероприятия, предприятия общественного питания, фермерские и лесные хозяйства, промышленные предприятия, кухни коренного населения

Оценивая понятие «местная кухня», считаем необходимым выделить национальную и региональную кухни определенной территории. Рассмотрим оба определения.

Понятие «национальная кухня» не имеет единого определения, в общем, оно означает совокупность пищевых привычек нации, которые включают в себя набор блюд, считающиеся репрезентативными для данной культуры, а также соблюдение кулинарных традиций и технологий приготовления, принятых в стране или народе, представляющих данную кухню [13]. Заметим, что национальные кухни, как правило, активно популяризируются и имеют широкое распространение за пределами территории проживания носителя культуры. Наиболее характерными примерами являются итальянская, французская, китайская, японская, индийская кухни, которые рассматриваются шире, чем гастрономический бренд страны. Восточная кухня, например, в силу этнического состава населения Дальнего Востока, является одной из основных и общепринятых, более того блюда восточной кухни здесь можно попробовать в исполнении представителей нации. Более того, в городе Владивостоке расположено более 80 предприятий общественного питания, предоставляющих китайскую кухню, что обусловлено спросом на вид кухни как среди местных жителей, так и туристов, в том числе китайских [14].

Кухня отдельного региона, в свою очередь, может стать более эффективным аттрактивным инструментом привлечения туристического потока. Особенность региональной кухни заключается в использовании местных ингредиентов, встречающихся только в данном регионе и обладающих особой аутентичностью. В качестве примера рассмотрим китайскую кухню, которая делится на восемь разновидностей: Сычуаньская кухня, Кантонская кухня, Шаньдунская кухня, кухня восточной провинции Фуцзянь, кухня восточной провинции Цзянсу, кухня юго-восточной провинции Хунань, кухня восточной провинции Аньхой, кухня восточной провинции Чжэцзян. Основным критерий деления – провинции или области Китая, где такая кулинарная школа зародилась и распространена [15]. В данном случае региональные кухни Китая могут стать гастрономическим брендом провинции или области.

Гастрономическим брендом могут стать обе кухни, однако следует помнить, что кухня отдельного региона в качестве гастрономического бренда территории более оправдана, подобного рода бренд станет обязательным атрибутом потребления, а регион – часто посещаемой туристской дестинацией.

Следующим элементом гастрономического брендинга территории являются событийные мероприятия. Экономическая потребность регионов в разнообразных формах коммуникации между производителями и потребителями символических ценностей приводят к возрождению и модернизации традиционных форм гастрономических событий [16]. Такие события обладают большим экономическим и социальным потенциалом и привлекают не только большое количество зрителей, но и профессионалов. Для туриста это хорошая возмож-

ность познакомиться с многогранностью местной культуры, а для представителей индустрии гостеприимства и ресторанный бизнес – площадка для самореализации и рекламы.

Организованная событийность укрепляет и продвигает гастрономические бренды. Значительные кулинарные события влияют на увеличение количества туристов в регион, продолжительности их пребывания в определенном месте и продолжительности туристского сезона, улучшение имиджа дестинации, привлечение средств в местную экономику, повышение уровня занятости населения и ценности местных продуктов [17].

Одним из ключевых элементов гастрономического бренда являются предприятия общественного питания, которые, используя уникальные местные ингредиенты, создают и продвигают региональную кухню. Следует также отметить, что рестораны, имеющие награды (звезды Мишлен), всеобщее признание или уникальную концепцию (ресторан класса «Люкс» на теплоходе, курсирующем по Неве «Volga Volga» (г. Санкт-Петербург) привлекают большее количество посетителей. Рассматривая предприятия общественного питания, необходимо сказать о роли шеф-поваров. Как правило, профессионалы кулинарной индустрии имеют индивидуальный подход к готовке и создают инновационный продукт, который и делает ресторан особенным и интересным для людей. Яркими примерами могут служить шеф-повара: Гордон Рамзи – британский шеф-повар, рестораны удостоены 16 звезд Мишлен; Рене Редзепе – занимается продвижением скандинавской кухни, главный принцип ресторана – приготовление блюд только из скандинавских продуктов; Нобуюки НобуМацухиса – известен как лучший повар, сочетающий классические японские мотивы и ингредиенты перуанской и аргентинской кухни; Ален Дюкасс – французский повар, специалист по провансальской кухне [18, 19].

С ростом популярности «зеленой кухни» свою известность получают фермерские и лесные хозяйства, где внимание акцентируется на использовании свежих, экологически чистых местных продуктов. Например, ферма JussilaOrganicFarm, Финляндия. Ферма специализируется на производстве экологически чистого молока, из которого производят сыры и йогурты. На полях фермы выращивают экологически чистые овощи, злаки и корнеплоды [20].

По нашему мнению, в элементы гастрономического брендинга можно также включать промышленные предприятия, которые предлагают экскурсионные программы и демонстрируют технологию производства определенного продукта. В качестве объекта туристского показа выступают заводы и фабрики по производству продуктов питания, а также рестораны и гостиничные комплексы, где могут проходить мастер-классы по приготовлению эксклюзивных блюд.

При анализе состава инструментов, входящих в гастрономический брендинг, важное значение приобретает культура народов, заселяющих территорию. Культурные ресурсы включают все аспекты, касающиеся образа жизни людей в данной дестинации, истории народов, их искусства, архитектуры, религии, питания, других элементов, которые помогли сформировать местный образ жизни [21]. Кухня местных коренных жителей, как хранителей культуры, обычаев и традиций потребления и приготовления пищи, отражает истинный гастрономический бренд региона, который будет уникальным и особенно интересным туристам. Особой популярностью сегодня пользуется такой вид развлечений, как «обед у местных жителей», где предлагается стать гостем и жителей той или иной страны, дегустируя национальные блюда и наблюдая за процессом приготовления, подачи и потребления блюд [22].

Благодаря активному развитию внутреннего и въездного туризма на Дальнем Востоке и распространению гастрономического туризма можно смело утверждать о

повлени нового типа региональной кухни – дальневосточной [23, 24].

По нашему убеждению, в дальневосточной кухне помимо универсальных признаков, присущих всем видам кухонь, выделяются характерные черты, которые присущи культуре коренного населения Дальнего Востока и которые следует учитывать при внедрении бренда «Дальневосточная кухня». Нами предложена идеология, отражающая продуктовые ценности и преимущества гастрономического бренда «Дальневосточная кухня» (рисунки 3).

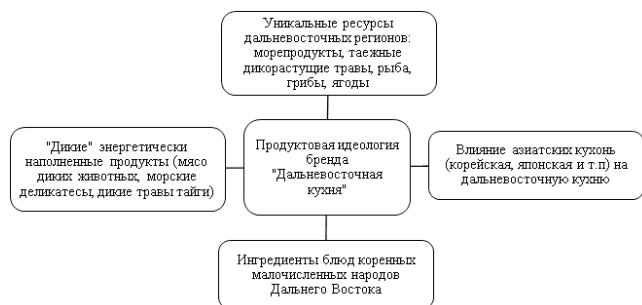


Рисунок 3 – Продуктовая идеология гастрономического бренда «Дальневосточная кухня»

*Составлено автором

Так, характерными кулинарными особенностями бренда являются: природные ресурсы дальневосточного региона, проявление элементов азиатских кухонь в местных блюдах, «дикие» продукты, ингредиенты блюд коренных народов Дальнего Востока.

Следует оговориться, что для улучшения сбалансированности питания необходимо включать в рацион функциональные и обогащенные продукты, включающие достаточное количество аминокислот, витаминов и минеральных веществ, которые в достаточном количестве содержатся в местной сырьевой базе (продуктах моря) [25].



Рисунок 4 – Концепция туристского гастрономического бренда «Дальневосточная кухня»

*Составлено автором

На основании проведенных исследований выяснено, что брендинг территории существенно влияет на экономику регионов и является современным инструментом привлечения к ее возможностям внимания внешних и внутренних потребителей услуг [26]. Таким образом, концепция бренда «Дальневосточная кухня» может быть представлена следующим образом (рисунок 4).

Предложенная нами концепция основывается на комплексном подходе, включающем основные элементы (событийные мероприятия, экскурсионная деятельность, предприятия общественного питания, дальневосточная кухня), при взаимодействии которых формируется региональная идентичность, определяющая совокупность качеств, отражающих своеобразие и оригинальные характеристики территории.

Основной целью формирования бренда «Дальневосточная кухня» является развитие территории за счет достижения позитивного восприятия региона с помощью символизации ресурсных преимуществ и увеличения показателей внутреннего и въездного туризма.

Дальневосточная кухня является основополагающим фактором, который демонстрирует уникальность и неповторимость гастрономического бренда, элементы которого могут получить общественное признание и широкую известность за пределами региона.

Концепция формирует адекватное восприятие идеи бренда и создает соответствующий имидж Дальневосточного региона.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, гастрономический бренд выступает в качестве инновационной технологии продвижения территории. При системном подходе к разработке и продвижению гастрономического бренда можно не только в разы увеличить туристский поток, но и развить территорию.

На наш взгляд, сила гастрономического бренда в том, что практически каждый регион России может привлечь туриста своим гастрономическим изыском, поскольку отражает традиции и культуру питания и является по своему уникальным.

Дальний Восток России имеет большие возможности для продвижения гастрономического бренда «Дальневосточная кухня». Этому способствуют многонациональность региона, богатое природное и культурно-историческое наследие, наличие спроса и рынка предложений. В свою очередь гастрономический бренд нуждается в повышении информированности населения, в рекламе и выдвигении на международный уровень.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:
 1. Анхольт С. Конкурентная идентичность: новый национальный бренд-менеджмент / С. Анхольт // Палгрейв Макмиллан. – 2007. С. 113-128.
 2. Миддлтон, А. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики // Ред.: Веры Сечной. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013, с. 29-43.
 3. Moilanen T., Rainisto S. How to Brand Nations, Cities and Destination. – L.: Palgrave Macmillan, 2009
 4. Важенкина И.С. О сущности бренда территории // И.С. Важенкина / Экономика региона. – Изд-во Института экономики Уральского отделения РАН (Екатеринбург). – 2011. – №3 (27). – С. 18-23
 5. Kavaratzis M., Ashworth G. City Branding: an Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick? // Tijdschrift voor Economische Sociale Geografie. – 2005.
 6. Котлер Ф. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммун, регионы и страны Европы / Ф. Котлер // Рекламодатель: теория и практика. – 2009. – № 2. – С. 31-45.
 7. Визгалов Д.В. Маркетинг города. / Д. В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.
 8. Гарнаевский В. Страна как бренд. [Электронный ресурс] // Сайт о менеджменте. – Режим доступа: management.com.ua/cases/case026.html
 9. Ситников В. Энциклопедия земли Вятской / В. Ситников. – ГИПП «Вятка», 2000. – Т. 10. – 593 с.
 10. Попова О.С., Каплан Н.И. Русские художественные промыслы / О.С. Попова, Н.И. Каплан // Знание – 1984. С. 62–64.
 11. Левочкина Н.А. Туристические бренды территории: структура и особенности / Н.А. Левочкина // Российское предпринимательство. – Изд-во Креативная экономика (Москва). – 2012. – №20. – С. 152-158.
 12. Травская Ю. Гастрономический брендинг территории / Ю. Травская, Е. Чернова // Линия полета, 2012. – № 74. – 20 – 25 с.
 13. Павловская А.В. Понятие национальной кухни: к теории вопроса / А.В. Павловская // Материалы II Международного симпозиума. История еды и традиции питания народов мира. Выпуск II (сборник статей). – М.: Центр по изучению взаимодействия культур, 2016. – С. 64-75.
 14. Кононов А.Ю., Логинова Л.В. Особенности организации питания туристов во Владивостоке (на примере туристов из КНР) / А.Ю. Кононов, Л.В. Логинова // материалы XX Междунар. науч.-практ. конф.-конкурса студентов, аспирантов и молодых ученых (26 – 27 апреля 2018г.) в 5 т. Т. 3. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2018. – 317 с.
 15. Региональные кухни Китая: Цзянсу, Шаньдун, Сычуань, Чжэцзян. [Электронный ресурс] // Сайт о китайской кухне. – Режим доступа: http://ru.gbtimes.com/kuhnya/regionalnye-kuhni-kitaya-czyansu-shandun-sychuan-chzheczyan

16. Дедова М.А., Тихонова Д.А. Гастрономические фестивали: виды, отличительные особенности и значение для брендинга туристской дестинации/ Под науч. редакцией: В. Э. Гордин, Ю. Г. Трабская. – СПб.: Левша-Санкт-Петербург, 2014.
17. Michael Hall, Liz Sharples, Richard Mitchell, Niki Macionis, Brock Cambourne. *Food Tourism Around The World Development*/Edited by: Publisher's Note: Transferred to Taylor & Francis. – 2011.
18. Список лучших шеф-поваров [Электронный ресурс]/ Портал о кулинарии «Kitchenmag». – Режим доступа: <https://kitchenmag.ru/posts/sem-samykh-izvestnykh-shef-povarov-kotorykh-nuzhno-znat-v-litso>
19. Вагапова Ф.Г. Гастрономический туризм Великобритании как составная часть образовательного туризма/ Ф.Г.Вагапова //Перспективы развития науки в современном мире. – Изд-во: Общество с ограниченной ответственностью Дендра (Уфа). – 2018. – С. 154-157.
20. Сельский туризм в Финляндии – хорошо забытое старое [Электронный ресурс]/ Сайт о Финляндии. – Режим доступа: <http://e-finland.ru/rest/all-year/selskiyi-turizm-v-finlyandii-horosh-zabytoe-staroe.html>
21. Толстых И.Н., Кононов А.Ю., Кирилюк А.С. Оценка ресурсной базы культурного туризма Приморского края//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. №4 (25). – С. 151-154
22. Портал, посвященный внутреннему туризму в России «Samovar travel» [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://samovar.travel/article/gastronomicheskiy-turizm-v-rossii/>
23. Гомилевская Г. А., Ден В. Г. Дальневосточная кухня как фактор развития гастрономического туризма/ материалы XIX Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (26–28 апреля 2017 г.): в 5 т. Т. 3 / под общ. ред. д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2017. – 396 с.
24. Гомилевская Г.А., Концептуальные основы формирования гастрономического бренда дальневосточной кухни/ И.Ю. Кушнарева, В.Г. Ден // Научное обозрение: теория и практика. – Москва: Изд-во НАУКА ОБРАЗОВАНИЯ, 2017.
25. Фоминых И.Л., Шеметова Е.В. Рациональное питание и учеба в вузе: как сохранить здоровье студентов? (на примере структуры питания студентов ВГУЭС) / И.Л. Фоминых, Е.В. Шеметова// Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т. 7. № 2(23). – С. 315-318
26. Гомилевская, Г.А. Формирование туристской идентичности г. Владивостока в контексте бренда: «Владивосток – морские ворота России» / Г.А. Гомилевская, Ю.В. Дмитриенко // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2016. – №1. – с.142–153.

Статья поступила в редакцию 05.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.71

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0029

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2019

Гринько Елена Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Института финансов, экономики и управления Севастопольский государственный университет

(299040, Россия, Севастополь, улица Маршала Геловани 32, кв.15, e-mail: grnk.elena@gmail.com)

Аннотация. *Предмет.* Исследование посвящено актуальным вопросам правового регулирования российской ипотечной системы, закладывающим основы ипотечного финансово-кредитного механизма. Несмотря на то, что в данной сфере отмечаются быстрые прогрессивные изменения нормативно-правового характера, а также присуще повышенное внимание и рост бюджетного финансирования, на сегодняшний день ее нельзя назвать успешной. *Цели.* Автором была поставлена цель систематизации, критического анализа и определения направлений совершенствования основных форм нормативно - правового регулирования ипотечной системы Российской Федерации, на основе раскрытия текущих характеристик, особенностей и проблемных аспектов правового поля ипотечной системы. *Методология.* Применены методы: исторический, логический, структурный, системный анализ. *Результаты.* На основании всестороннего анализа нормативно - правового регулирования российской ипотечной системы обобщены экономико-правовые условия функционирования данной сферы, выявлены характерные особенности, закладывающие вектор развития отечественной ипотечной системы. *Область применения.* Полученные результаты могут быть использованы для разработки экономико-правовых условий и требований, создающих предпосылки к активизации рыночных механизмов отечественного ипотечного кредитования. *Выводы.* Приоритеты и текущие характеристики развития современной отечественной ипотечной системы определяется уровнем государственной прямой и косвенной поддержки ипотечного кредитования, которая на сегодня играет определяющую роль и задает основной вектор развития банковского ипотечного кредитования и ипотечной системы в целом. Дальнейшее развитие ипотечной системы будет определяться трансформацией экономического и нормативно-правового регулирования в сторону рыночных форм эффективного функционирования финансово-кредитных механизмов ипотечной системы, обеспечением новыми инфраструктурными, организационными, а также финансовыми инструментами и технологиями.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный кредит, ипотечная система, ипотечные финансы, инфраструктурная ипотека, государственно-частное партнерство

ECONOMIC AND LEGAL PECULIARITIES OF FORMATION AND REGULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION MORTGAGE SYSTEM

© 2019

Grin'ko Elena Leonidovna, PhD, Associate Professor, Department of Finance and Credit of Institute of Finance, Economics and Management Sevastopol State University

(299040, Russia, Sevastopol, street Marshala Gelovani, 32 / 15, e-mail: grnk.elena@gmail.com)

Abstract. *Importance* The study is devoted to topical issues of economic and legal regulation of the Russian mortgage system. Despite the fact that rapid progressive changes in the regulatory environment are noted in this area, there is also an increased attention and increased funding from the state, today it cannot be called total successful. *Objectives.* The purpose of the article is systematization, critical analysis and determination of directions for improvement of the main forms of legal regulation of the Russian Federation mortgage system, based on the disclosure of current characteristics, features and problematic aspects of the mortgage system legal field. *Methods.* The method is applied theoretical generalizations, historical, logical, structural and system analysis. *Results.* Based on a comprehensive analysis of the regulatory legal regulation of the Russian mortgage system, the economic and legal conditions for the functioning of this sphere have been determined, and characteristic features have been identified that lay the vector for the development of the domestic mortgage system. *Discussion.* The obtained results can be used to develop new economic and legal requirements that create prerequisites for activating the market mechanisms of domestic mortgage lending. *Conclusions and Relevance.* Priorities and current characteristics of the development of the modern domestic mortgage system is determined by the level of state direct and indirect support for mortgage lending, which currently plays a determining role and sets the main vector for the development of bank mortgage lending and the mortgage system as a whole. Further development of the mortgage system will be determined by the transformation of economic and regulatory legal regulation towards market forms of effective functioning of the financial and credit mechanisms of the mortgage system, provision of new infrastructure, organizational, and financial tools and technologies.

Keywords: mortgage, mortgage credit, mortgage system, mortgage finance, infrastructure mortgage, public - private partnership

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Ипотечное кредитование является ключевым элементом в решении государством социальных и экономических проблем. Главной целью государственной политики в отношении развития ипотеки и ипотечного кредитования является реализация эффективного финансово-кредитного механизма ипотечной системы. В данном аспекте приоритетными направлениями по созданию и развитию системы ипотечного кредита в отечественной экономике следует считать: формирование нормативно-правовой базы по вопросам ипотеки и ипотечного кредита, создание системы государственного регулирования ипотечного рынка, выпуска и оборота ипотечных ценных бумаг, создание специализированных банков, других ипотечных учреж-

дений и субъектов ипотечного рынка. При этом система нормативно правового регулирования ипотечных финансов формирует институциональную компоненту, как совокупность формальных и неформальных институтов, состоящих из кодексов, правил, норм, стандартов и других механизмов регламентации ипотечных финансов. При этом широкому распространению и формированию цивилизованных форм банковского ипотечного кредитования способствует создание полноценной системы законодательного и нормативного регулирования ипотечных финансов.

Динамичное развитие банковского ипотечного кредитования, определяется законодательством, которое должно обеспечивать, с одной стороны, надежную защиту кредитора и заемщика, с другой - предусматривать

стимулы для дальнейшего развития и совершенствования всего комплекса правоотношений в данной сфере.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Изучение теоретико-правовых аспектов ипотеки, ипотечного кредита и современной ипотечной системы в условиях России проводилось параллельно с рассмотрением экономического содержания ипотечного кредита, проблем и перспектив развития банковского ипотечного кредитования в работах выдающихся отечественных специалистов-правоведов и ученых-экономистов.

Д. Гришмановский и И.Гайдук, рассматривая правовые и экономические перспективы развития ипотечного кредитования в России, отмечают важную взаимосвязь между экономическим ростом, доступностью ипотеки как таковой обществу и правовой системой прямую взаимосвязь и необходимость постоянной корректировки последней под условия и задачи развития рынка. Отмечая остроту вопроса и злободневность поднимаемой ими темы, Д. Гришмановский и И.Гайдук приходят к выводу, что правовое регулирование банковского ипотечного кредитования в России нуждается в оптимизации комплексно [1], что должно послужить значительным фактором развития ипотечной системы. По мнению А. И. Булатова и В. И. Гайнидинова в законодательной базе России есть многочисленные проблемы, недоработанные и медленно функционирующие нормы и, как следствие, произвол чиновников и криминальных структур [2]. Из-за несовершенства нормативно-правовых актов, как отмечает Е. В. Артемкина, возникают организационные проблемы взаимодействия всех участников на рынке ипотечного кредитования, высокие риски, связанные с правовыми и судебными тяжбами при отчуждении жилья-предмета залога, а также с проблематичным выселением должника и продажей на торгах предмета залога [3]. Следовательно, как обосновывают в исследовании С. В. Кривошапова и Е. А. Нехожина, отсутствие сглаженной системы в законодательстве недвижимости негативно влияет на взаимосвязь всех участников ипотечного кредитования [4].

А.Г. Ивасенко исследуя развитие земельно-ипотечного кредитования в России среди основных проблем правового характера отмечает наличие существенных пробелов в правовом регулировании и «заточенность» отечественного законодательства на регулирование, прежде всего, ипотечного жилищного кредитования в отечественном законодательстве [5, 6].

М. Логинов, Д. Гришмановский и И.Гайдук указывают на необходимость применения системного подхода в решении вопросов, связанных с правовым регулированием и государственной поддержкой ипотечного жилищного кредитования, при этом отмечается, особая важность в решении проблемы ресурсной обеспеченности ипотечного жилищного кредитования принадлежит именно правовой компоненте [1, 7].

Необходимо отметить, о значимости системного государственного регулирования ипотечных финансов говорят многие отечественные и зарубежные специалисты в области и финансов и права [7-12]. И. Разумова, в качестве основной цели государственного регулирования в системе ипотечного кредитования выделяет обеспечение системной стабильности и создание необходимых условий для развития рынка ипотечного кредитования в условиях здоровой конкуренции [8, 9].

Вместе с тем постоянное совершенствование нормативно-правового обеспечения ипотечной системы определяет необходимость изучения ее влияния на текущее и перспективное развитие финансово-кредитного механизма ипотеки. Введение новых правил организационного обеспечения ипотеки, в частности ужесточение правил ведения долевого финансирования строительства жилья с постепенной его заменой на другие фор-

мы, переход на проектное финансирование, принятие дорожной карты инфраструктурной ипотеки, развитие государственно-частного партнерства и др. подчёркивают необходимость комплексного исследования данного вопроса в современных условиях.

Формирование целей статьи (постановка задания). Исследование различных источников, а также зарубежной практики, показало, государственное регулирование ипотечных финансов, в частности системы ипотечного кредитования, прежде всего, связано с государственными субсидиями, гарантиями, страхованием и другими мерами государственной поддержки. Основной целью данных мероприятий является обеспечение доступности ипотечного кредита для широкого круга юридических и физических лиц. Кроме того, в странах, в которых нормативно- правовое регулирование ипотечной системы находится еще в стадии развития, проблемы правового характера затрудняют процесс становления ипотечной системы. Данный проблемный аспект формирует необходимость дальнейшего исследования экономико-правовых особенностей формирования и регулирования ипотечной системы Российской Федерации, что и было определено в качестве цели статьи.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Ипотечные финансы представляют собой зону активного присутствия государства в регулировании и поддержке основных экономических процессов. Мировой опыт свидетельствует, успешно ипотечное кредитование развивается там, где имеет необходимую государственную поддержку. Именно на государство возложены основные функции, направленные на формирование полноценной ипотечной архитектуры и могут быть формализованы в следующем:

Первая функция – создание правовой основы функционирования субъектов, формирующих архитектуру ипотечной системы, что подразумевает: определение сферы действия и организационное формирование экономических агентов, определяющих каркас ипотечной архитектуры (вопросы формирования ипотечной архитектуры освещены в работе автора [13]):

- государственных и негосударственных учреждений, организаций, которыми разрабатываются правила и процедуры функционирования и регламентации ипотечных финансов;
- специализированных государственных структур, обеспечивающих участие государства в качестве субъекта ипотечных отношений (в том числе создание фондов развития ипотечного жилищного кредитования, фондов сельскохозяйственных земель, фондов развития ипотечной инфраструктуры и др.);
- других субъектов ипотечных финансов – банков, субъектов предпринимательства, населения, рынков.

Вторая функция – установление общих правил взаимодействия между субъектами ипотечной архитектуры, а также правовой базы реализации основных финансовых механизмов и инструментов. Основу составляют отрасли права, оказывающие прямое и опосредованное воздействие на нормативно-правовое регулирование в сфере банковской деятельности, ипотечного кредитования, жилищной политики, рынка жилья, строительства, архитектуры, градостроительства, промышленности строительных материалов, жилищно-коммунального хозяйства, в сфере обеспечения энергетической эффективности зданий, строений и сооружений, в том числе в жилищном фонде и др. Вследствие реализации данной функции происходит формирование основных механизмов и инструментов присутствия ипотечных финансов, основанных на рыночных принципах, а также создание здоровых конкурентных условий взаимодействия основных субъектов ипотечных финансов. Это подразумевает формирование:

- системы залогового права, в том числе порядка обращения взыскания на объект залога;

- порядка использования и охраны земельных ресурсов;
- судебной системы и системы исполнительного производства;
- системы контроля исполнения законодательной базы в сфере ипотечных финансов;
- порядка лицензирования деятельности субъектов ипотечных финансов (ипотечных банков, страховых компаний, оценщиков и др. участников);
- системы ипотечного страхования как составляющей ипотечных финансово – кредитных механизмов;
- требований к системе оценки недвижимости и порядку регистрации сделок с недвижимостью;
- правила работы рынка недвижимости, рынка жилья, земельного рынка;
- механизма реализации инфраструктурной ипотеки;
- системы эмиссии, оборота и регистрации операций с ипотечными ценными бумагами;
- системы работы кредитных бюро и организация информационного обмена кредитных бюро с основными субъектами рыночной инфраструктуры, обеспечивающими кругооборот ипотечного капитала, а также субъектами регулирования, регламентирования и надзора (в Российской Федерации к числу последних необходимо отнести Пенсионный фонд, Федеральную налоговую службу, Министерство внутренних дел);
- системы ипотечных норм и нормативов, а также требований к работе ипотечных банков и других специализированных ипотечных субъектов;
- системы управления рисками профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- механизма взыскания долга с ипотечных должников, института банкротства физического лица;
- механизма формирования и генерации стабильных и долгосрочных финансовых ресурсов, обеспечение доступа к долгосрочным финансовым ресурсам ипотечным кредиторам.

Важным при этом является обеспечение стандартизации ипотечного правового поля. В соответствии с принятой Стратегией развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением от 8 ноября 2014 года №2242-р и разработанной в рамках госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», предусматривается унификация и стандартизация технологий, документации, информационного взаимодействия и подходов к оценке рисков ипотечного кредитования. Стандартизация будет включать: технологические стандарты, стандарты обмена информацией, документации; стандарты квалификационных экономических требований, оценки и управления рисками; стандарты сопровождения и взыскания.

Третья функция – использование прямых и косвенных методов государственной поддержки отдельных субъектов ипотечной сферы за счет использования в основном бюджетных финансовых ресурсов, а также государственного административного вмешательства.

Первая функция определяет особенности и масштабы ипотечной системы. Реализация второй и третьей функции обеспечивают определение институциональной компонентой как совокупности формальных и неформальных институтов, состоящих из кодексов, правил, норм, стандартов и других механизмов регламентации ипотечных финансов, которые основаны как на рыночных принципах и механизмах реализации, так и предусматривают привлечение бюджетных ресурсов.

Механизм косвенной государственной поддержки может быть разным:

1. Реализация финансовых инструментов и механизмов поддержки через специализированные ипотечные институты с государственным статусом (создание различных государственных фондов в сфере развития ипотечного жилищного кредитования, фондов сельско-

хозяйственных земель, фондов развития ипотечной инфраструктуры и др.). Мировой опыт свидетельствует, данный способ поддержки активизирует рыночный механизм банковского ипотечного кредитования. Состоит в:

- использовании механизма государственного гарантирования в основном для дополнительного покрытия эмитируемых ипотечных ценных бумаг, а также выкупа ипотечных ценных бумаг; предоставление гарантий по ипотечным кредитам в аграрную сферу, по кредитам, предоставляемым на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой под строительство жилья, инфраструктурным ипотечным кредитам и облигациям, выпущенным под инфраструктурную ипотеку;
- формировании механизма государственного страхования кредитных рисков – применяется в основном по ипотечным кредитам для социально незащищенных слоев населения, а также для граждан, которым сложно получить ипотечный кредит на рыночных условиях.

2. Предоставление налоговых льгот, использование налогового стимулирования развития ипотечных отношений:

- налоговые льготы заёмщикам при приобретении жилья, освобождение от уплаты налога процентов на строительные сбережения, освобождение от уплаты налога по ссудному проценту, подоходного налога;
- налоговые льготы кредиторам, осуществляющим ипотечное кредитование, применение особого режима налогообложения банковских доходов, полученных от ипотечного жилищного кредитования;
- налоговые льготы инвесторам, вкладывающим средства в ипотечные ценные бумаги;
- налоговые вычеты по налогу на добавленную стоимость по операциям с имуществом и др.

3. Методами денежно – кредитной политики – уровень резервирования банков; выставление особых условий по получению ресурсов рефинансирования для банков, осуществляющих ипотечное кредитование и имеющих в своем портфеле ипотечные ценные бумаги; регулирование ставки рефинансирования; проведение операций на рынке с государственными ценными бумагами; количественные кредитные ограничения.

4. Использование пруденциальных норм и требований, регулирующих уровень банковских рисков, а также требования, предъявляемые к банковскому ипотечному кредитованию (ипотечные нормы и нормативы).

5. Создание механизмов социальной защиты заемщиков: защита от неправомерных действий коллекторов и кредиторов, использование механизма банкротства физического лица, защита заемщиков, лишившихся своего жилья в результате невозврата кредита и др.

6. Инициирование государством и создание специальных кредитных организаций, основная деятельность которых направлена на осуществление ипотечного кредитования; стимулирование создания специализированных кредиторов и применение механизмов их поддержки за счет выше указанных прямым методом регулирования ипотечных финансов.

К механизмам прямой государственной поддержки ипотечного кредитования целесообразно отнести прямую финансовую помощь кредитным институтам и помощь заемщикам, основанную в основном на механизме адресного безвозмездного субсидирования за счет средств бюджетов разных уровней:

- адресное безвозмездное субсидирования отдельных категорий заемщиков за счет средств бюджетов: погашение части или всего первоначального взноса; погашение части долга заемщика в течение определенного периода времени
- предоставление льготных условий кредитования для отдельных категорий заемщиков;
- компенсационные выплаты, направляемые банкам или заемщикам для возмещения части процентной ставки по ипотечным кредитам;

- стимулирование формирования «строительных» сбережений путем компенсации их части или премирования;

- предоставление возможности использования других видов субсидий, дотаций, а также иных фондов на погашение ипотечной задолженности (выплаты на детей, пенсионные накопления и др.);

- выделение государством земельных участков для строительства социального жилья, реализации социально-значимых инфраструктурных проектов.

Формы прямой государственной поддержки ипотечного кредитования применяются в основном для социально незащищенных слоев населения, семьям с низкими доходами, а также для граждан, в отношении которых государством используется данная форма в виде социального поощрения их деятельности (военнослужащие, государственные служащие, судьи, прокуроры и др.). Ипотечное кредитование, основанное на различных формах прямой государственной поддержки, может быть определено как социальная ипотека/ипотечное кредитование.

Согласно опыту развития в других странах система государственного регулирования в большей степени основана и опирается на прямую поддержку системы ипотечного кредитования на начальных этапах развития. Впоследствии происходит переориентации на косвенные методы, а также смещение акцента в сторону формирования правового поля финансово – кредитного механизма ипотечной системы на рыночных принципах и конкурентных основах.

Необходимо отметить, практически во всех передовых странах мира развитие частного ипотечного жилищного кредитования осуществлялось и продолжает существовать при значительном участии в данном процессе государства. Объемы государственного участия при этом постепенно сокращаются, а финансовая поддержка отдельных слоев населения и граждан с низкими доходами сохраняется постоянно.

Таким образом, использование прямых мер поддержки ипотечного кредитования и формирование особой группы кредитных отношений в ипотечной системе в виде социального ипотечного кредитования направлено на обеспечение минимального качества жизни для населения. Проблемы дополнительного стимулирования развития ипотечной системы решаются другими методами: в основном формированием эффективного ипотечного правового поля в соединении с косвенными методами и механизмами государственной поддержки.

Исторически процесс становления системы правового регулирования ипотечных отношений в России можно разделить на следующие этапы: первый – вторая половина XIX — начало XX; второй – 1917 – 1990 гг.; третий – 1990 – 1998 гг.; четвертый – с 1999 г., - последние два из которых определяет временные границы изучения нормативно – правового регулирования ипотечной системы в данной работе,

Первому этапу присуще развитие сложной многокомпонентной правовой ипотечной системы, направленной на кредитование как сельской, так и городской недвижимости, земли, включающей разнообразные методы и механизмы кредитования, что привело к созданию полноценной на тот период правовой инфраструктуры. К началу XX века в Российской империи функционировал достаточно развитый рынок поземельных (ипотечных) кредитов.

Революция 1917 г. обозначила переход ко *второму периоду*, который характеризовался изменением государственного устройства страны, отменой частной собственности на землю, и, как следствие, упразднением института ипотеки после принятия Гражданского кодекса 1922 г. Последний отменил деление имущества на движимое недвижимое, что в совокупности привело к забвению правового института ипотеки почти на 80 лет.

Третьему временному периоду присущи достаточ-

но медленные практические шаги в направлении формирования ипотечного законодательства современной России. Государство начало принимать участие в формировании правового поля ипотечных отношений: сначала на уровне декларации намерений и планов в отношении необходимости развития ипотеки, впоследствии в виде документального оформления нормативно – правовых актов, которые в определенной мере заполняли образовавшийся правовой ипотечный «вакуум». В данный период времени был принят целый ряд Указов президента, нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации декларирующих направления развития ипотечной правовой системы РФ, нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти. После возврата в правовую систему института собственности в 1991 г. и с принятием закона РФ «О залоге» от 29 мая 1992 г. № 2872-1, а позднее Гражданским кодексом РФ 1994г. стали рассматривать залог, а вместе с ним и ипотеку, как обязательный правовой институт в РФ. Данные нормативные акты, а также появившиеся позднее, были призваны развить начальные положения в отношении ипотеки, сформулированные в единственном на тот период и принятом еще в 1992 г. Законе РФ «О залоге», а также определить перспективные направления развития ипотечного законодательства. Только к концу 90-х гг. активизировалась работа в направлении разработки проектов законов, регулирующих ипотечные отношения. Лишь в 1996 г. был издан Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» от 28.02.1996 N 293, определивший основные задачи по развитию правового поля ипотеки в РФ. Позднее принято Постановление Правительства РФ «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию» от 26 августа 1996 г. № 1010, которое было направлено на реализацию федеральной целевой программы «Свой дом», организацию привлечения внебюджетных финансовых ресурсов для предоставления населению ипотечных жилищных. Однако по объективным причинам ни первый, ни второй законодательные акты не создали предпосылки формирования полноценной правовой базы в ипотечной сфере. Хотя постановлением, по сути, впервые определено, что необходимо шире привлекать внебюджетные источники финансирования для оказания помощи молодым семьям в строительстве жилья, развивать долгосрочное кредитование жилищного строительства и приобретения жилья, используя при этом как один из его видов ипотечное жилищное кредитование.

Впоследствии, как результат весьма поступательного развития законодательного регулирования ипотечного поля, были приняты такие остро необходимые законы как Федеральный закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. № 102 – ФЗ, Федеральный закон РФ «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003г. №152-ФЗ, Федеральный закон РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и делах с ним» от 21 июля 1997г №122-ФЗ, Федеральный закон РФ «Об оценочной деятельности в РФ» от 29 июня 1998 г. № 135-ФЗ, нормы которого выступают во взаимосвязи с Законом РФ «Об исполнительном производстве» от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ и Инструкции «О порядке регистрации ипотеки жилого помещения», утвержденной совместным Приказом министра РФ, Госстроя РФ и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг 16 октября 2000 года №289/235/290.

Четвертый этап можно считать периодом принятия существенных практических шагов по переводу ипотечного законодательства на качественно новый более высокий уровень, приближению его контура к некой завершённой системе правового регулирования ипотечных финансов. На данный период приходится принятие таких основополагающих для ипотечного механизма Федеральных законов: «О кредитных историях» от 30 декабря 2004 г. №218-ФЗ, «Об ипотечных ценных

бумагах» от 11 ноября 2003 г. № 152 – ФЗ, «О жилищных накопительных кооперативах» от 24 декабря 2004 г. №215 – ФЗ. Кроме того в данный период принимались поправки к уже действующим Федеральным законам, регулирующим ипотечную сферу, а также принятие изменений в законодательные акты в связи с принятыми «ипотечными» законами.

На сегодня ключевым законодательным актом, положения которого формируют основы ипотечных отношений и на основании которого стало возможным принятие базовых законов и положений, регулирующих как вопросы ипотеки, так и финансовые отношения при ипотечном кредитовании, является Гражданский кодекс РФ. Гражданский кодекс относит ипотеку к отдельному виду залога и определяет ее как залог недвижимости (п.2 ст.334), конкретизирует предмет ипотеки. Следующими по значимости законодательными актами являются Жилищный кодекс РФ № 136-ФЗ от 25.10.2001 г. и Земельный кодекс от № 188-ФЗ 29.12.2004 г.

Мощным стимулом к развитию ипотечных отношений стал факт принятия базового Закона - Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», который, собственно, заложил все основы правового обеспечения функционирования ипотечной системы Российской Федерации, значительно расширил и определил границы и специфику применения ипотеки, которая до этого длительное время определялась Гражданским кодексом и законом «О залоге». Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» представляет собой обязательный элемент системы нормативно – правового регулирования ипотечных финансов, который определяет условия и параметры функционирования ипотечного рынка. Законом определен понятийный аппарат сферы ипотеки, организационно-правовые основы ипотеки, возникновение, применение, приоритет и предмет ипотеки, конкретизируется исключительно правовой механизм ипотеки (залога недвижимости) с учетом ее разновидностей. Однако, по мнению специалистов в сфере права, наряду с его весомыми достоинствами, отдельные положения Закона имеют дискуссионный характер.

Несколько позднее была разработана и принята «Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», а также «План подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации», закрепленные Постановлением Правительства РФ «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 11.01.2000 г. № 28. Концепцией, по сути, впервые определяется вторичный ипотечный рынок, т.к. содержит положения по выпуску эмиссионных ипотечных ценных бумаг, выделены операторы вторичного ипотечного рынка. Концепция была издана с целью создания эффективных механизмов развития ипотечного рынка, дополнительных возможностей для привлечения инвестиций в сферу жилищного строительства и определила приоритетные направления деятельности по созданию и развитию ипотечного рынка в РФ.

В дальнейшем законодательное поле, регулирующее ипотечные взаимоотношения и ипотечную систему в целом развивалось в направлении разработки и принятии целого ряда нормативно – правовых актов, формирующих ипотечное правовое поле, но относящихся к различным сферам законодательного регулирования (в частности, [14-18]). Введенными законами устанавливаются отношения в системе ипотечного кредитования, определяются параметры функционирования ипотечного рынка, однако с большим уклоном в сторону первичного ипотечного рынка, в тоже время содержатся элементы организации одноуровневого вторичного ипотечного рынка.

Важным шагом в направлении диверсификации и развития российского финансового рынка за счет ипо-

течных ценных бумаг является принятие Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах», а также принятие поправок в Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», определяющих особенности эмиссии облигаций, обеспеченных залогом имущества (ипотекой). Закон «Об ипотечных ценных бумагах» вводит ипотечные ценные бумаги, под которыми подразумеваются облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия, а также жилищные облигации с ипотечным покрытием как разновидность облигаций с ипотечным покрытием, в состав которого входят только права требования, обеспеченные залогом жилых помещений (ст.2). Поправки в Закон «О рынке ценных бумаг» были направлены на совершенствование механизма эмиссии и обращения облигаций с обеспечением. В качестве обеспечения таких облигаций в соответствии с Гражданским кодексом РФ может выступать залог, поручительство, банковская гарантия и др. Таким образом, Закон создает правовую основу для выпуска облигаций, обеспеченных залогом недвижимого имущества или ценных бумаг. Под последними, в большинстве своем понимаются закладные на недвижимость. Закладная в соответствии с российским законодательством является именной ценной бумагой, которая удостоверяет права ее законного владельца на получение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному ипотекой, а также право залога на имущество, обремененное ипотекой (ст. 13 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Соответственно, как к именной ценной бумаге, так и к закладной применяются нормы Гражданского кодекса, в соответствии со ст.7 которого она может быть объектом других правоотношений, в том числе предметом залога или других сделок.

Таким образом, в российском правовом поле созданы определенные правовые условия для осуществления операций рефинансирования ипотечного кредитования, для реализации которого большое значение имеет выпуск ипотечных ценных бумаг. Несмотря на то, что ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» действует с 2003 г. выпуск таких ценных бумаг носит ограниченный характер. Данная проблема еще отмечалась на Парламентских слушаниях «Законодательное обеспечение развития ипотечного кредитования в России» 2002 года. С тех пор ситуация улучшилась не намного. Требуется дальнейшее развитие нормативной базы ипотечной сферы, в части привлечения институциональных инвесторов и расширения их числа, в первую очередь пенсионных фондов и страховых компаний.

Не менее важной формой государственной поддержки механизма ипотечного кредитования является формирование рыночной системы ипотечного страхования. Основа системы страхования заложена в Законе РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 N 4015-1. Ипотечное страхование в РФ реализуется в следующих формах: страхование ответственности заемщика; страхование финансовых рисков кредитора. Страхование имущества является обязательным по ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Страхование жизни целесообразно с точки зрения защиты интересов заемщика и его семьи. Страхование ответственности заемщика (ипотечное страхование) необходимо только для определенной категории кредитов - кредитов с небольшим первоначальным взносом (от 10 %), которые несут повышенный риск для кредитора. Уже предприняты определенные шаги в направлении развития ипотечного страхования: Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания РФ от 09.10.2013 г. № 2928-6 ГД приняты изменения в ст. 31 и 61 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в части введения института ипотечного страхования). Изменения предусматривали введение возможности страхования финансового риска кредитора, закрепление очередности осуществления страховых выплат, определение минимального размера страховых сумм по

договорам ипотечного страхования и сроков действия подобных договоров, установление зависимости прекращения обязательств заемщика по ипотеке от даты получения страховых выплат залогодержателем. В тоже время специалисты указывают на необходимость создания как специальных механизмов и инструментов страхования в ипотечной сфере, так и специализированной государственной структуры, по примеру Федеральной жилищной администрации (ФНА) в США.

Еще одним свойством нормативно – правового регулирования ипотечной системы в РФ является наличие характеризующихся значительным разнообразием механизмов финансирования обеспечения жильем социально – незащищенных слоев населения и отдельных категорий граждан. Также отмечается определенная ориентация в построении финансово – кредитных механизмов ипотечной системы, основанных не на сугубо рыночных источниках финансирования, а механизмах государственного финансирования строительства жилья для отдельных слоев и граждан, в том числе социально – незащищенных. В используемых методах правового регулирования доминируют прямые методы поддержки ипотечного кредитования, что присуще странам, имеющим ипотечную систему на начальных этапах ее развития.

В России в различные периоды реализовывались или действуют по сей день следующие государственные программы финансирования ипотечного жилищного кредитования в РФ:

1. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2015–2020 годы (в настоящее время порядок субсидирования определяется программой 2) [19].

2. Субсидии российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам) [20]

3. Программа субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам для семей с детьми [21].

4. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», действовавшая до 30.12.2017 [22].

5. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» от 30 декабря 2017 г. [23].

6. Накопительно-ипотечная система жилищного обеспечения военнослужащих (НИС) [24].

7. Системы субсидирования государственных служащих [25].

8. Программа помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации [26, 27].

Наиболее существенной и значимой по объемам финансовой поддержки необходимо назвать Федеральную целевую программу (ФЦП) «Жилище», которая действовала до 2010 г. и два раза была продлена: сначала до 2015 г., а впоследствии до 2020 г. Однако ее действие, а также некоторых других программ было досрочно прекращено с 1 января 2018 года в связи с изданием Постановления Правительства РФ «О реализации мероприятий федеральных целевых программ, интегрируемых в отдельные государственные программы российской федерации» от 12.10.2017 N 1243. При этом приостановленные Федеральные целевые программы интегрированы в единую госпрограмму.

Отдельно необходимо выделить существующие формы государственной поддержки некоторых категорий населения – государственных служащих и военнослужащих. В российском правовом поле предусмотрены весьма проработанные механизмы реализации адресной государственной поддержки данным категориям населения.

Действующие в настоящий момент государственные программы субсидирования ипотечной сферы реализуют финансирование ипотечных кредитных продуктов по основным перечисленным направлениям и формируют социальную ипотеку и социальное ипотечное кредитование.

Кроме поддержки социальной ипотеки в РФ реализуются несколько госпрограмм, не связанных напрямую с развитием банковского ипотечного кредитования, но определяющих появление рынка доступного жилья эконом класса (стандартного жилья), формирующих базу для роста объемов жилищного строительства и имеющих высокую социально-экономическую значимость. К таким подпрограммам, которые также регулируются постановлением №1710 от 30 декабря 2017 г. следует отнести:

- модернизации коммунальной инфраструктуры;
- выполнения государственных обязательств по обеспечению жильем граждан определенных категорий;
- стимулирования региональных программ для эффективного развития жилищного строительства.

Характеристика всех перечисленных выше программ, источники финансирования и результативность является предметом изучения других научных работ автора данной статьи. Однако необходимо отметить, исследования показали, в отличие от механизмов прямой поддержки ипотечного кредитования, которые достаточно широко представлены в отечественном правовом поле, методы косвенного стимулирования развития финансово – кредитных механизмов ипотечного кредитования в РФ характеризуются ограниченным характером их применения и разработок.

Кроме комплекса законодательных актов, регулирующих сугубо ипотечные отношения, необходимо также отметить свод законодательного обеспечения сферы строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Так государство предпринимает меры по регламентации и ужесточению требований к застройщикам, работающим на рынке долевого строительства, и повышающий защиту прав граждан – участников долевого строительства, в связи с чем, в июне 2016 г. принят Федеральный закон № 304 от 3 июля 2016 г. [28]. Закон направлен на совершенствование правового регулирования отношений, связанных с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов и / или других объектов недвижимости. Кроме того, вводится единый реестр застройщиков. В целях дополнительной защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства предусматривается возможность создания государственного компенсационного фонда, средства которого формируются за счёт обязательных отчислений (взносов) застройщиков. Правила отчислений в данный фонд устанавливаются Постановлением правительства РФ «О защите прав граждан – участников долевого строительства» № 1310 от 7 декабря 2016 г. Несомненно, данные меры способствуют снижению рисков сферы ипотечного жилищного строительства, однако полностью его не нивелируют и приобретение жилья на этапе долевого строительства остается как сфера с высокой степенью рисков для населения.

С целью решения проблем высокой рискованности рынка долевого строительства Министерством экономического развития подготовлен проект Федерального закона «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты Российской Федерации (в части развития проектного финансирования)», а также дорожная карта по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан, направленные на совершенствование российского законодательства в части проектного

финансирования, которое на текущий момент носит фрагментарный характер. Основные законы, регулирующие отношения в сфере проектного финансирования: Гражданский кодекс Российской Федерации, Закон «О залоге», Федеральные законы «Об ипотеке», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью» «О банкротстве», «О синдицированном кредите (займе)», «Об инвестиционной деятельности» и др. За период 2013-2017 гг. в России по инициативе президента страны В. Путина в развитии проектного финансирования произошли существенные позитивные изменения. Наряду с федеральными законами в России более чем в 25 регионах разработаны и уже действуют региональные законы о ГЧП [29-31].

Законы предусматривают введение ряда новых для российского законодательства понятий и создание новых инструментов в области проектного финансирования. Проектное финансирование в перспективе рассматривается в качестве замены долевого строительства жилья, характеризующегося высокими рисками потери недостроенного жилья для дольщиков. Однако, по мнению специалистов [32-38], проектное финансирование может характеризоваться неоднозначными последствиями его применения: удорожание стоимости строящегося жилья; временное сокращение предложения строящегося жилья; актуализация проблемы отсутствия жилья, доступного для обычных граждан, на первичном рынке жилой недвижимости; проблемой поиска первичных инвестиций для застройщиков, так как большинство банков, особенно в регионах не смогут обеспечить полное финансирование строительства многоквартирного дома, кроме того на первоначальном этапе развития проектного финансирования установленным регулятором требованиям смогут соответствовать лишь единицы из банков; в подготовленных изменениях в законодательстве отмечается искажение механизма проектного финансирования успешно развивающегося за рубежом, а также имеются другие проблемы правового, организационного и инфраструктурного характера. Проектное финансирование имеет мультиинструментальный характер и мощное стимулирующее воздействие на развитие ипотечной системы. Однако вследствие этих же причин является сложным, специфичным и трудоемким механизмом, реализация которого в России, возможно, длительный период времени будет развиваться фрагментарно и в основном на базе крупнейших кредитных организаций.

Нормативно правовое обеспечение сферы строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ сформировано и продолжает развиваться, направлено на урегулирование множества вопросов в данных сферах, характеризуется большим количеством нормативно – правовых актов.

В части законодательного обеспечения создания структур, формирующих каркас ипотечной архитектуры необходимо отметить, в Российской Федерации создан только один полноценный специализированный институт вторичного рынка по образцу Федеральной национальной ассоциации по ипотечному кредитованию США (Fannie Mae) - Федеральное Агентство ипотечного жилищного кредитования (ФАИЖК), организованное в 1997 г. Создание остальных государственных фондов для развития остальных форм ипотечных кредитов находится на стадии обсуждения и декларирования намерений. В частности, обсуждается необходимость создания Государственной инфраструктурной компании (ГИК) и возможность ее интеграции в ипотечную архитектуру России. Зачастую для развития ипотечного кредитования в аграрной сфере формируется специализированный Гарантийный фонд, который создается под эгидой правительства или соответствующего профильного министерства. Деятельность Гарантийного фонда направлена на предоставление дополнительного обеспечения по полученным ипотечным кредитам в виде государственных гарантий их своевременного возврата. Подобные

Гарантийные фонды созданы и во многих других странах - США, Германии, Венгрии, Франции, Канаде, Румынии, Болгарии, Польше, Словакии, Чехии, странах Прибалтики и других государствах [18]. Земельным кодексом создан Фонд перераспределения земель, который напрямую не связан с развитием ипотечного кредитования, но способствует перераспределению земель, предназначенных для сельскохозяйственного производства, создания и расширения крестьянских (фермерских) хозяйств, личных подсобных хозяйств, ведения садоводства, животноводства, огородничества, а также сенокоса и выпаса скота. В Российской Федерации государственная финансовая поддержка аграрного сектора частично реализуется через ОАО «Россельхозбанк». К основным проблемам развития ипотечного земельного кредитования, по его мнению, следует отнести: наличие существенных противоречий в существующем правовом ипотечном поле; недостаточный учет специфики земель сельскохозяйственного назначения, который выделяется особенностями ведения расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве [5, 6]. Отсутствие государственной политики поддержки ипотечного земельного кредитования проявляется от отсутствия налоговых льгот до необходимости формирования фонда льготного ипотечно-земельного кредитования на региональном и федеральном уровнях [7, 8].

Представленные инфраструктурные особенности регулирования отечественной ипотечной системы развития не позволяют в полной мере активизировать рыночный механизм банковского ипотечного кредитования, а именно:

- механизм государственного гарантирования ипотечных ценных бумаг, выкупа ипотечных ценных бумаг; предоставление гарантий по остальным формам ипотечных кредитов (земельным, промышленным, коммерческим, инфраструктурным);

- механизм государственного страхования кредитных рисков по ипотечным кредитам для социально незащищенных слоев населения, а также для граждан, которым сложно получить ипотечный кредит на рыночных условиях для увеличения доступности ипотечного кредитования.

В российском налоговом законодательстве льготирования сферы ипотечного кредитования на целевом основании нет, налогообложение производится на общих основаниях. В сфере ипотечного кредитования необходимо отметить только две основные программы льгот для покупателей жилья:

- налоговый вычет на строительство и покупку жилья на сумму, не превышающую 2 млн. руб.;

- уменьшение налогооблагаемого дохода граждан, получивших ипотечный кредит в банке на сумму платежей в счет погашения процентов.

По признанию ученых, отечественных специалистов, экспертов Всемирного Банка, Налоговый кодекс России не содержит достаточно стимулирующих инструментов для финансово –кредитных учреждений и налоговых льгот заемщикам, при этом одновременно налоговые льготы распространяются на кредиты государственных агентств по ипотечному жилищному кредитованию. Данный инструмент косвенного стимулирования ипотечного кредитования применяется недостаточно в отношении развития ипотечного рынка и имеет потенциал расширения.

При проведении денежно-кредитной политики особых оснований для предположения об использовании ее инструментов для стимулирования развития ипотечной сферы практически нет. Отсутствуют особые условия условий по получению ресурсов рефинансирования для банков, осуществляющих ипотечное кредитование и имеющих в своем портфеле ипотечные ценные бумаги. Регулирование ставки рефинансирования, а также другие операции регламентируются на общих основаниях без учета целевого ориентира на стимулирование бан-

ковского ипотечного кредитования и другой ипотечной деятельности (порядок операций рефинансирования регламентируется следующими документами [39-43]). В настоящее время в Российской Федерации отмечается применение операций рефинансирования Центральным банком в основном для удовлетворения краткосрочных потребностей банков в ликвидности. Ипотечные ценные бумаги (облигации ипотечных агентств, облигации с ипотечным покрытием, выпускаемые в соответствии с Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах», а также облигации АИЖК) включены в Ломбардный список для получения кредитов Банка России. Расчет суммы обеспечения осуществляется с учетом установленного ЦБ РФ поправочного коэффициента. Поправочный коэффициент для облигаций АИЖК составляет 0,95, для облигаций с ипотечным покрытием от 0,75 до 0,95. В совокупности доля ипотечных ценных бумаг в составе обеспечения, переданного Центральному банку России для получения кредитов, составляет всего 0,67 % за период 01.01.2018 – 31.01.2018 [44]. Кроме того ипотечные кредиты не входят в перечень нерыночных активов, которые могут выступать залогом при рефинансировании (согласно Положению Банка России от 12.11.2007 г. №312 – П).

Система пруденциального регулирования в части разработки и установления ипотечных норм и нормативов в Российской Федерации ориентирована в основном на общие обязательные экономические нормативы, обязательные для выполнения всеми банками. Для кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием, установлен только один ипотечный норматив - норматив минимального соотношения размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием (Н18). В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ от 31 марта 2004г. N 112-И минимальное допустимое числовое значение норматива должно составлять 100 %. АИЖК разработана Методика оценки кредито- и платежеспособности заемщика (утверждена приказом заместителя генерального директора ОАО «АИЖК» от 15.03.2016 г. № 89-од), которая предназначена для применения первичными кредиторами, осуществляющими предоставление ипотечных кредитов в соответствии с условиями ипотечных кредитных продуктов АО «АИЖК», а также сотрудниками АИЖК в рамках процессов андеррайтинга и рефинансирования ипотечных кредитов. Другие ипотечные нормы и стандарты в российском правовом поле не применяются.

Особого внимания требует создание механизмов социальной защиты российских заемщиков: актуальной является проблема защиты от неправомерных действий коллекторов, совершенствование механизма банкротства физического лица и содействие информационной грамотности населения в данных вопросах. Принятием с некоторым опозданием Федерального закона от 03 июля 2016 год N 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» были установлены правила взаимодействия между лицами, чья деятельность направлена на возврат просроченной задолженности с должниками. Специалисты отмечают на определенные сложности в работе с законами, так как их положения допускают неоднозначные трактовки регулируемых вопросов.

До недавнего времени в подвешенном состоянии оставался «крымский вопрос», в связи с тем, что действия закона N 230-ФЗ от 03 июля 2016 г., не распространялись на правоотношения по взысканию долгов заемщиков по обязательствам перед банками, действовавшими на территории Республики Крым и (или) на территории города федерального значения Севастополя. Положительным моментом является принятие регламента осуществления внесудебного урегулирования разно-

гласий между заемщиками и лицами, имеющими право требовать погашения задолженности, с проектом которого можно было давно ознакомиться на сайте «Фонда защиты вкладчиков», но сам документ был утвержден лишь в феврале 2018 г.

Вопросы банкротства физического лица регламентируются X главой Федерального закона от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а также положениями Федерального закона от 29.06.2015 №154-ФЗ. В отличие от процедуры банкротства юридических лиц банкротство физического лица в российском гражданском праве имеет короткую историю применения, в связи, с чем механизм имеет множество вопросов и ограничений в применении. Возможность применения и развития данного правового механизма является объектом исследования правоведов и экономистов данной сферы [36, 37]. Ученые и специалисты отмечают наличие существенных процедурных проблем в его использовании, а также низкую степень информированности населения о возможности применения такого инструмента.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Подводя итог вышесказанному отметим, принятие целого комплекса нормативно-правовых актов создало основы для возникновения ипотечного рынка и новых правоотношений для рыночной системы Российской Федерации. Вместе с этим, как показал критический анализ формирования системы нормативно – правового обеспечения данной сферы в РФ, четкость и последовательность процесса правового оформления прослеживается недостаточно. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, упоминаемая выше Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, а также План подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации утверждены в 2000 г. Хотя на момент принятия данных документов уже действовали основополагающие законы «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «Об ипотечной деятельности в РФ», которые в определенной мере закрепили будущее видение отечественной ипотечной системы. Начало ипотечных отношений в Российской Федерации, как и других общественных гражданско-частных отношений, как правило, опережает официальное установление правоотношений в сфере ипотеки и ипотечного кредитования. В кризисный период в РФ законодательная инициатива в сфере ипотечных финансов не отличалась активностью. Что затрудняло решение проблем в ипотечной сфере, особенно на фоне экономического спада.

При построении финансово-кредитных механизмов ипотечной системы прослеживается тенденция ориентации на механизмы государственного финансирования строительства жилья для отдельных слоев и граждан, в том числе социально незащищенных. Правовая регламентация рыночных ипотечных финансово-кредитных механизмов находится на стадии дальнейшего развития. В используемых методах правового регулирования доминируют прямые методы поддержки ипотечного кредитования, что присуще странам, имеющим ипотечную систему на начальных этапах ее развития. Косвенные методы регулирования ипотечного рынка применяются недостаточно активно.

Современная законодательная база в России в сфере ипотеки в принципе предусматривает возможности построения разных моделей ипотечных систем, которые на сегодняшний день сформировались в странах с развитой экономикой. Вместе с тем ни одна из моделей не является завершенной. При этом определено, отношения в системе ипотечного кредитования, регулируемые российским законодательством, устанавливаются с большим уклоном в сторону первичного ипотечного рынка, однако содержатся также элементы и одноуровневого вторичного ипотечного рынка.

Среди перспективных направлений совершенствования

ния действующего законодательства в ипотечной сфере можно отметить следующие основные:

1. Определение эффективных стимулов направленных на формирование долгосрочной ресурсной базы банков – ипотечных кредиторов, а также в контексте создания у населения и других субъектов заинтересованности в участии в ипотечных схемах. Касательно первой части, в настоящее время утверждение о тесной взаимосвязи между уровнем долгосрочной инвестиционной деятельности банка и долгосрочными и стабильными ресурсами банка, прежде всего вкладами населения, не вызывает особых дискуссий. Второе направление связывается с развитием мер налогового характера и мер, связанных со стимулированием ипотечной деятельности всех основных субъектов ипотечной архитектуры, формированием привлекательного инвестиционного климата.

2. Необходимость сокращения рисков, связанных с ипотечным жилищным кредитованием для основных участников процесса:

- совершенствование в законодательном регулировании требуют вопросы защиты прав физических и юридических лиц – вкладчиков денежных средств в строительство жилья;

- формирование полноценно функционирующего механизма ипотечного страхования, что требует определенных институциональных изменений в действующей финансовой системе;

- разработка теоретико-методологических подходов и инструментов управления и регулирования ипотечной деятельности банков и ипотечных рисков.

3. Совершенствование механизмов косвенной государственной поддержки ипотечного кредитования в части налогообложения, механизма гарантирования, регулирования рисков, совершенствования уровня социальной защиты заёмщиков.

4. Скорейшая реализация мероприятий запланированных в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года по стандартизации и унификации технологий, документации, информационного взаимодействия и подходов к оценке рисков ипотечного кредитования.

По мнению автора необходимо дальнейшее согласование и гармонизация всей законодательной базы по вопросам ипотечных финансов. Законодательное урегулирование таких правоотношений в дальнейшем обеспечит расширение емкости ипотечного рынка и развитие ипотечной системы, сокращение рисков ипотечных операций, диверсификацию ипотечного кредитования, позволит разнообразить присутствие финансовых инструментов за счет ипотечных финансовых инструментов, будет способствовать росту инвестиционной емкости национальной экономики, генерации внутренних финансовых ресурсов. По мере развития ипотечных отношений функции государства в ипотечной систем будут смещаться в сторону создания рыночных механизмов и опосредованному регулятивному влиянию государства на ипотечный рынок. Возрастет значение информационного, институционального и правового обеспечения, поддерживающего ипотечные кредитные механизмы, основанных на рыночных принципах функционирования, при сохранении государственной социальной поддержки наиболее социально уязвимых слоев населения, территорий и сфер деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гришмановский Д.Ю., Гайдук И.Е. Правовые и экономические перспективы развития ипотечного кредитования в России // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2015. № 4. С.65 – 71.
2. Булатова А. И. Современное состояние ипотечного кредитования в России: материалы III междунар. науч. конф. «Экономическая наука и практика». Чита. Изд-во Молодой ученый, 2014. С. 44-46.
3. Артемкина Е. В. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования в контексте решения социально-экономических проблем российского общества // Мир науки, культуры и образования. 2012. №4. С. 330-332.

4. Кривошапова С. В. Актуальные проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в Российской Федерации // Научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». 2014. №11. С. 30-39.

5. Ивасенко А. Г. Земельно-ипотечное кредитование субъектов аграрного предпринимательства: проблемы привлечения финансовых ресурсов в систему // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2013. Т. 3. С. 1796-1800. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/53362.htm>.

6. Багинова В.М., Ивасенко А.Г. Система земельно – ипотечных отношений: особенности формирования и перспективы развития в России // Вестник Томского государственного университета. 2015. No 394. С. 170–174.

7. Логинов М.П. Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения. Деньги и кредит. 2002. №4. С.22 – 30

8. Разумова И.А. Система налоговых льгот как стимулирующий фактор развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации // Налоги и финансы. 2009. №3. С. 6-9.

9. Разумова И.А. Государственные жилищные программы и их роль в повышении доступности ипотечных кредитов: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции «Архитектура финансов: антикризисные финансовые стратегии в условиях глобальных перемен». СПб. Изд-во СПбГЭУ, 2016. С.488 – 492.

10. Левин Ю.А. О налоговом регулировании рынка жилой недвижимости // Финансы. 2009. №6. С.46 – 49.

11. Леонова Е. В. Актуальность государственной поддержки ипотечного кредитования в РФ // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 18. С. 66–71. — URL: <http://e-koncept.ru/2017/770386.htm>.

12. Ипотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку: монографія / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 546 с.

13. Архитектоника финансового обеспечения и регулирования устойчивого и сбалансированного экономического роста: монография / А.П. Воужжов, Е.Л. Гринько, С.П. Воужжов, Д.В. Черемисинова. М.: КНОРУС, 2015. 560 с.

14. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ. Об ипотечных ценных бумагах: Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. N 152-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

15. Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2002 N 111-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

16. О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих: Федеральный закон от 20 августа 2004 года N117-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

17. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

18. Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»: Постановление Правительства РФ от 25.08.2001 № 628. — URL: <http://www.garant.ru/>

19. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2015 - 2020 годы: Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050. — URL: <http://www.garant.ru/>

20. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и открытому акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам): Постановление Правительства РФ от 13 марта 2015 г. № 220. — URL: <http://www.garant.ru/>

21. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство ипотечного жилищного кредитования» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам), предоставленным гражданам Российской Федерации, имеющим детей»: Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2017 г. № 1711. — URL: <http://www.garant.ru/>

22. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг»: Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 600. — URL: <http://www.garant.ru/>

23. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: Постановление Правительства от 30 декабря 2017 года №1710. — URL: <http://www.garant.ru/>

24. О накопительно - ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих: Федеральный Закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

25. О предоставлении федеральным государственным гражданским служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения) (вместе с «Правилами предоставления федеральным государственным гражданским служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения»): Постановление Правительства РФ от 27.01.2009 N 63. — URL: <http://www.garant.ru/>

26. О дальнейшей реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации»: Постановление Правительства РФ от 11 августа 2017 г. №961. — URL: <http://www.garant.ru/>

27. Основные условия реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации: Постановление Правительства РФ от 20 апреля 2015 г. N 373. — URL: <http://www.garant.ru/>

28. О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 304-ФЗ. — URL: <http://www.garant.ru/>

29. Гринько Е.Л., Алесина Н.В., Бубнова Н.В. Инфраструктурная ипотека в российской федерации: текущее состояние и проблемные аспекты развития // Финансовые исследования. 2018. №4(61). С 127 - 138

30. Гринько Е.Л., Алесина Н.В., Бубнова Н.В. Особенности нормативно – правового регулирования инфраструктурной ипотеки в российской федерации // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №5. С. 79 - 88

31. Гринько Е.Л., Черемисинова Д.В., Тарасенко С.В. Финансово – кредитные возможности и реализация ресурсного обеспечения инфраструктурных проектов в РФ // Российское предпринимательство. Том 19. № 12

32. Кирсанов А.Р. Перспективы развития законодательства о долевом строительстве// Имущественные отношения в Российской Федерации. 2018. №2 (197). С.64-75

33. Никонова И. А. Развитие законодательной базы проектного финансирования // Банковское дело. 2014. № 3. С.74-78.

34. Езангина И. А. Перспективные инструменты проектного финансирования: современный взгляд // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 20. С. 18-32.

35. Денисов Д. С. Перспективы развития проектного финансирования в Российской Федерации // Предпринимательское право. 2016. № 4. С. 51 – 56.

36. Дестресс М. Ипотека и ипотечный кредит // Деньги и кредит. 1995. №8. С. 48—51.

37. Корицунов И.С. Несостоятельность (банкротство) физических лиц по праву России: необходимость проведения сравнительно-правового исследования // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. 2014. № 3. С.82 – 85.

38. Дроздова М.А., Кравченко Л.А., Девятова Л.Д. Сравнительно-правовой анализ некоторых аспектов правового положения должника - юридического и должника - физического лица // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. Том 1. № 4. С. 81 – 86.

39. О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг: Положение Банка России от 4 августа 2003 года № 236-П. — URL: <http://www.garant.ru/>

40. О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами: Положение Банка России от 12 ноября 2007 года № 312-П. — URL: <http://www.garant.ru/>

41. О перечне ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России: Указание Банка России от 10.08.2012 N 2861-V. — URL: <http://www.garant.ru/>

42. О предоставлении Банком России российским кредитным организациям кредитов без обеспечения: Положение Банка России от 16 октября 2008 года № 323-П. — URL: <http://www.garant.ru/>

43. Информация о структуре ценных бумаг, включенных в Ломбардный список, переданных кредитными организациями в обеспечение кредитов Банка России. — URL: <http://www.garant.ru/>

44. Методика оценки кредито- и платежеспособности, утверждена приказом заместителя генерального директора ОАО «АИЖК» от 15.03.2016 г. № 89-од. - URL: <https://дом.рф>

Статья поступила в редакцию 28.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.025

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0030

ПЕРСПЕКТИВЫ БЕСПРОЦЕНТНОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ: МОДЕЛЬ ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

© 2019

Дмитриев Николай Игоревич, аспирант
Волков Денис Владимирович, аспирант, старший преподаватель кафедры
Управления информационными системами и программирования
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: denis.volkov@mail.ru)

Аннотация. В процессе исследования обозначены перспективы использования беспроцентного проектного финансирования для реализации девелоперских проектов в России. В качестве успешного примера рассмотрены наработки и механизмы исламского банкинга, выделены его достоинства и специфика. Также в виде практических рекомендаций внедрения беспроцентного проектного финансирования в отечественную строительную отрасль в статье предложена модель отбора надежных партнеров и проектов, а также методика «справедливого» распределения результатов реализации проекта.

Ключевые слова: проектное финансирование, беспроцентный кредит, девелопер, строительство, исламский банкинг, риск, партнер, прибыльность.

PROSPECTS FOR NONINTEREST PROJECT FINANCE IN RUSSIA: FINANCIAL MODEL FOR DEVELOPMENT

© 2019

Dmitriev Nikolay Igorevich, graduate student
Volkov Denis Vladimirovich, graduate student, senior lecturer, Department
of information systems Management and programming
Russian Economic University named after G.V. Plekhanov
(117997, Russia, Moscow, street Stremyanny pereulok, 36, e-mail: denis.volkov@mail.ru)

Abstract. In the course of the research, prospects for using interest-free project financing for the implementation of development projects in Russia are outlined. As a successful example, the developments and mechanisms of Islamic banking are considered, its merits and specificity are highlighted. Also, as a practical recommendation for introducing interest-free project financing in the domestic construction industry, the article proposed a model for selecting reliable partners and projects, as well as a method for “fair” distribution of project results.

Keywords: project financing, interest-free loan, developer, construction, Islamic banking, risk, partner, profitability.

Современное развитие России определяется, прежде всего, развитием инновационно-ориентированной экономики и повышением конкурентоспособности национального хозяйственного комплекса. В реализации таких целей ведущее место принадлежит инновационному предпринимательству.

Не подлежит сомнению тот факт, что на современном этапе развития государства в инвестициях и инновациях нуждаются все отрасли промышленности, а особенно строительная индустрия, поскольку износ основных фондов (зданий, сооружений, оборудования) составляет 80-85%, а затраты энергии на производство единицы продукции и эксплуатацию строительных объектов в 2-5 раз превышают мировые стандарты. В строительной отрасли национального хозяйства в настоящее время господствуют 3-4-й технологические уклады, на которые приходится 96% всего производства, в то же время в странах Европейского Союза, как правило, применяются 5 - 7-й уклады, на основе которых выпускается более 90% всей продукции [1].

Вместе с тем, согласно расчетам отечественных специалистов для достижения средневропейского уровня развития экономики России, в ближайшие 10-20 лет нужно привлечь 3 трлн. долл. США инвестиций, в том числе в сфере капитального строительства - 1,0-1,3 млрд. долл. [2].

Одной из главных причин неэффективного строительства в России является то, что в процессе производства применяются устаревшие формы организации и управления сложными объектами и сооружениями, которые были сформированы еще во времена СССР. В данном контексте именно управление развитием недвижимости или девелопмент становится принципиально новой концепцией организации инвестиционного процесса в стране.

Как наглядно доказывает мировой опыт, высокие показатели качества, своевременности и эффективности выполнения строительных инвестиционных проектов и программ развития промышленных систем в исламских государствах, США, Японии, странах ЕС сегодня достигаются за счет использования проектного менеджмента, инжиниринга и проектного финансирования. Их применение

по сравнению с традиционными для экономики России методами организации и управления строительством сложных объектов позволяет снизить затраты труда и продолжительность проектов на 10-20%, а общую стоимость - на 8-15% [3].

Итак, с учетом вышеизложенного, исследования современного зарубежного опыта проектного финансирования девелопмента на льготных условиях вызывают значительный интерес у отечественных ученых и практиков, а также привлекают к себе внимание многих других заинтересованных сторон, что в целом предопределяет выбор темы данной статьи.

Процессы финансирования реальных инвестиций, в том числе инвестиционных проектов, таких как строительные, в известной мере уже освещены в мировой экономической литературе.

Так, вопросы организации и управления проектами в сфере строительства рассматривали многие отечественные и зарубежные ученые, к их числу можно отнести: К.А. Барды, П.П. Батенко, П.Н. Завлина, А.В. Онищенко, Д.К. Пинто, М.Л. Раза, Р.Б. Тяна и др. Проблемам развития проектного финансирования в строительстве посвящены работы Т. Беликова, Е.Р. Йескомба, В.Ю. Катасонова, Д.С. Морозова, К. Куклика и др.

Но, в результате быстрой трансформации экономических условий хозяйствования в России, имеющиеся стандарты и организационно-экономические механизмы проектного и программно-целевого подхода к решению задач развития строительного комплекса государства за счет возведения новых, реконструкции и технического перевооружения существующих предприятий и других объектов требуют дальнейшего совершенствования и методического обоснования.

Таким образом, цель статьи заключается в исследовании международного опыта применения беспроцентного проектного финансирования в строительной отрасли, в частности, в девелопменте и определении перспектив его внедрения в РФ.

Международный опыт свидетельствует, что в финансировании строительства путем использования проектно-

го подхода значительную эффективность демонстрируют исламские банки, которые применяют модель совместного распределения прибыли и убытков («Profit and Loss Sharing Model») (PLS) [4]. В рамках этой модели концентрируется внимание на финансировании реального сектора экономики и поощрении прямых взаимосвязей между финансовым и производственными секторами. PLS модель требует постоянной отчетности и высокого уровня прозрачности «справедливого» распределения результатов коммерческой деятельности.

В отличие от западных финансовых учреждений, которые в последние годы финансировали строительство с повышенным уровнем кредитного риска, без проведения достаточного и полного анализа, принципы исламского банкинга устанавливают строгую дисциплину, что приводит к нивелированию безответственного кредитования и позволяет существенно снизить кредитные риски.

Исламский банкинг в целом и, в случае финансирования девелоперских проектов в частности, был признан более эффективным, чем американско-европейский, это было доказано во время последнего глобального финансового кризиса. Данный факт признает даже МВФ, который видит секрет успеха в индивидуальном подходе к компаниям-клиентам, что позволяет более качественно оценить риски, и в том, что исламские банки заинтересованы не просто в поступлении платежей за кредит, но и в прибыли компании-должника [5].

В результате применения строгой дисциплины и достижения высокой прозрачности финансового рынка в рамках реализации программ проектного финансирования строительства, в деятельности исламских банков получило широкое распространение использование беспроцентных кредитов и полной или частичной компенсации процентов, уплачиваемых исполнителями девелоперских проектов коммерческим банкам и другим финансово-кредитным учреждениям за кредитование строительных проектов.

Основные беспроцентные кредиты предоставляет проектный консорциум или организатор этого вида сделки. При проведении данной операции финансирования банки, как правило, не требуют обеспечения, выдавая кредиты под «фиксированные» контракты, однако с большой ответственностью подходят к тендерному отбору участников проекта, действовавших в процессе строительства, поставок продукции, услуг [6]. В отдельных случаях своеобразной гарантией проектных рисков для инвесторов является участие государственных органов в проекте в виде концессионных соглашений.

При использовании беспроцентных кредитов в девелоперских проектах денежные средства опосредуют промышленный оборот (в том числе и производство нововведений), создавая новые потребительские стоимости. В данном случае речь идет о присвоении права на реализацию конечного продукта производителем и банком. При этом доход банка выражается в виде обусловленной части от реализации объемов новой продукции, как доход в результате осуществления совместной деятельности [7].

Вместе с тем, специалисты отмечают, что выдача кредитов на льготных условиях, в том числе беспроцентных для девелопмента, способствует его развитию, но, учитывая жесткие условия, в которые поставлены финансовые учреждения, задействованные в таком проекте, и высокий уровень риска кредитования инновационных проектов необходимо разработать механизм страхования и компенсации потерь от снижения цены кредитных ресурсов кредиторам. В существующих условиях компенсация таких потерь не может быть осуществлена за счет бюджетных средств, а потому особую важность приобретают государственные и негосударственные фонды инновационной поддержки бизнеса.

В данном случае возникает потребность в страховании конкретных строительных проектов. Причем операции по инвестированию должны быть застрахованными на условиях, выгодных и страховщику, и инвестору, и девелопе-

ру.

Как свидетельствуют приведенные выше результаты, основанием для применения беспроцентного проектного финансирования в исламском банкинге является тщательный отбор надежных проектов строительства и надежных девелоперов. С целью внедрения указанного механизма в отечественных реалиях представляется целесообразным российским банками применять четкую и формализованную методику отбора надежных проектов.

В качестве такой методики автором предлагается использовать следующую модель.

Пусть заданы требования к девелоперскому проекту - область допустимых результатов (качество, сроки, затраты и т.д.). Под надежностью проекта будем понимать его свойство сохранения основных параметров внутри допустимой области при возможных воздействиях неблагоприятного характера. В более узком смысле, надежность проекта - это вероятность его успешного завершения. Риск является вероятностью невыполнения проекта (т.е. вероятностью того, что результаты проекта окажутся вне допустимой области). Пусть в девелоперском проекте участвуют n исполнителей-подрядчиков и известна надежность исполнителя q_i , которая зависит от выделенного ему финансирования C_i :

$$q_i(C_i) = \frac{(1-\varepsilon_i)}{R} C_i, \quad i=\overline{1, n}$$

где $\varepsilon_i < 1$ - некоторые положительные константы; R - суммарное количество ресурса.

При нулевом финансировании надежность исполнителя равна 0, при этом риск исполнителя (вероятность невыполнения задания) равен 1. С ростом финансирования надежность возрастает (риск уменьшается). Отметим, что в случае, когда i -й исполнитель получает все финансирование ($C=R_i$), его риск равен ε_i .

Зная надежность исполнителей, определим надежность проекта в целом. Предположим, что проект считается невыполненным, если хотя бы один из исполнителей не выполнил свою задачу. Тогда надежность проекта Q в предположении независимости отказов исполнителей равна:

$$Q(q_1, \dots, q_n) = Q(C_1, \dots, C_n) = \prod_{i=1}^n \frac{(1-\varepsilon_i)}{R} C_i$$

Надежность $Q(q_1, \dots, q_n)$ зависит от вектора $C(c_1, \dots, c_n)$ распределения финансирования.

Если фонд финансирования ограничен, то есть существует $\sum_{i=1}^n C_i \leq R$, то менеджер может на начальной ста-

дии реализации проекта максимизировать надежность путем выбора вектора C при балансовом ограничении. В рассматриваемом примере, оптимальным оказывается такое распределение ресурса:

$$C_i = \frac{R}{\sum_{j=1}^n \frac{(1-\varepsilon_j)}{(1-\varepsilon_i)}}, \quad i = \overline{1, n}$$

Выбор соответствующего распределения финансирования повышает надежность проекта. После начала реализации проекта может оказаться, что он развивается не так, как прогнозировалось - например, отказали подрядчики, которые сначала считались «надежными» и т.д. В этом случае банку целесообразно проанализировать, какие работы уже выполнены, какие работы еще нужно выполнить, как изменились вероятности успешного завершения еще не выполненных операций с учетом новой ситуации. Если реальная ситуация сильно отличается от запланированной или если новый прогноз отличается от сделанного до начала проекта, то менеджеру целесообразно пересмотреть управление проектом. Учитывая уже выполненные операции и, создавая заново граф проекта (с учетом допустимости и функциональ-

ной полноты), менеджер снова определяет оптимальный (с точки зрения риска) вариант. Новый оптимальный вариант в общем случае может не совпадать с определенным в начале. По мере поступления новой информации оптимальный вариант может выбираться неоднократно. При использовании стохастических моделей риска для обновления информации - особенно в процессе оперативного управления процессом - целесообразно использовать подход Байеса.

Вместе с тем, учитывая тот факт, что в рамках исламской модели PLS предусмотрено «справедливое» распределение результатов реализации проекта, на базе экономико-математического моделирования предлагаем следующий показатель справедливого распределения прибыли между банком-инвестором и девелопером, который внедряет проект.

Величина α описывает долю прибыли от реализации проекта, которую по договоренности с фирмой может получить банк. Величина α может быть определена следующим образом:

$$\frac{n \cdot \rho_\phi}{\left[(1 + \rho_\phi)^n - 1 \right]} \left[\left(1 + \frac{\tilde{N}_\phi^{(0)}}{\tilde{N}_\phi} \right) \rho_\phi - r_i \right] < \alpha < \frac{(r_a - r_i)}{\left[\left(1 + \frac{\tilde{N}_\phi^{(0)}}{\tilde{N}_\phi} \right) \rho_\phi - r_i \right]} \quad \text{или}$$

$$\alpha_{\min} < \alpha < \alpha_{\max}$$

где P_ϕ - рентабельность проекта; n - срок реализации проекта;

C_ϕ - собственные средства предприятия, вложенные в проект;

C_ϕ - средства банка, вложенные в проект;

r_ϕ та r_n - годовая банковская ставка по кредитам и депозитам соответственно.

Здесь верхняя граница α_{\max} отражает предельные интересы девелопера, а нижняя α_{\min} - банка. Расхождение между ними можно воспринимать как «пространство компромиссов», рассматриваемое следующим образом:

$$D_\phi < 1 - \frac{n \cdot \rho_\phi}{\left[(1 + \rho_\phi)^n - 1 \right]}$$

«Размер компромисса» увеличивается пропорционально росту рентабельности проекта и наоборот.

Итак, на основании вышеприведенного, можем отметить, что необходимым условием участия отечественных банков в проектах по финансированию девелопмента с беспроцентными ставкам кредитования является обоснование размера долевого участия банка в проекте, оценка рисков и возможность управления ими, а также применение «справедливого» распределения результатов реализации проекта.

Таким образом, условия и установки работы исламских банков в проектном финансировании вовсе не противоречат принципам рыночной экономики, и, отказываясь от получения процента при кредитовании строительных проектов, работать на благотворительных началах они не стремятся. Исламские банки реализуют идею кредитования на условиях взаимного участия в прибылях строительных проектов. Это гарантирует их заинтересованность в конечном результате совместной деятельности, в отличие от обычных банков, которые ориентируются только на получение собственной прибыли. Именно эти обстоятельства позволили исламским банкам стать активными участниками на мировом финансовом рынке, в строительных проектах в собственных странах и на транснациональном уровне, несмотря при этом на определенную специфику совершаемых ими операций и трудности их адаптации на международной арене.

Для России внедрение модели исламского финансирования различных проектов, в том числе, в строительстве, является целесообразным и перспективным направлением развития. В современных реалиях турбу-

лентного развития социально-экономической системы страны, исламский банкинг может стать эффективным инструментом для реализации общественно важных проектов в строительстве как жилья, так и промышленных объектов. Основу исламского финансирования составляют принципы доверия, уважения, распределения рисков, соблюдения взятых на себя обязательств и справедливого распределения прибыли. Данный механизм финансирования позволяет снизить стоимость привлеченных ресурсов для осуществления проектов.

Вместе с тем, справедливости ради, следует отметить, что внедрение модели исламского финансирования девелоперских проектов в России является нелегкой задачей. В частности, необходимо разработать соответствующую законодательно-нормативную базу, сформировать институциональную среду, расширить уровень знаний о специфике исламского банкинга и подготовить специалистов-практиков в данной сфере. Решение указанных проблем требует длительного времени и значительных интеллектуальных усилий.

В данном контексте, в процессе исследования автором предложена модель отбора надежных партнеров и проектов, а также методика «справедливого» распределения результатов реализации проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бегиян Г.Т., Толстова А.З. Основные проблемы и противоречия развития строительной отрасли России в контексте ухудшения экономической ситуации страны // Экономика и предпринимательство. - 2017. - №4-1. - С. 584-588.
2. Романченко О.В. Развитие строительной отрасли в современных условиях в России: теория и практика // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2018. - №1(60). - С. 970-973.
3. Олатало О.А., Макарецова Т.Н., Цвиренко С.В. Тенденции экономического развития строительной отрасли: мировой опыт и российские инновации // Kant. - 2017. - №4(25). - С. 231-234.
4. Kabir Hassan, M.; Soumar, I. Guarantees and Profit-Sharing Contracts in Project Financing // Journal of business ethics. - 2015. - №1. - P. 231-249.
5. Костина Н.Ю. Исламский банкинг: специфика и особенности // Теория и практика современной науки. - 2017. - №3(21). - С. 479-482.
6. Газизова И.З., Шалина О.И. Исламский банкинг в мире и России: современное состояние и перспективы развития // Форум молодых ученых. - 2017. - №12(16). - С. 344-349.
7. Бекаури А. Проектное финансирование в сфере строительства: причины введения, перспективы применения на практике // Образование и право. - 2018. - №6. - С. 82-87.

Статья поступила в редакцию 03.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:316.344.6

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0031

ПИТАНИЕ МОЛОДЕЖИ КАК ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ДОКТРИНЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

© 2019

Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук,
доцент кафедры «Социология»

Тольяттинский государственный университет

(445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 16В, e-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru)

Аннотация. В статье автор рассматривает питание, которое несет как физиологические, так и общественные функции. Данный феномен становится одним из ярчайших проявлений трансформаций общественной системы в целом. В статье автор анализирует структуру и организацию питания молодежи в контексте повышения качества жизни как стратегического национального приоритета. В статье проанализирован феномен «качества», который рассматривается как целый комплекс многоаспектных категорий, являющийся объектом исследования не только экономики, но и таких наук как квалиметрия, философия, социология и др. На взгляд автора, потребление продуктов питания с момента появления общества представляет собой важнейший элемент социальной жизни, играющий также огромную роль в процессе социализации. Особый интерес вызывают у индивидов и различных социальных групп конструирование социальных различий, создание социальной идентичности через личные потребительские практики. Стилизация потребления в наше время является не таким уж уникальным явлением и соответственно не единственным случаем. Сегодня данный феномен становится одним из ярчайших проявлений трансформаций общественной системы в целом. В статье автор отмечает, что прогресс в области социальных движений имеет основную роль в усилении значимости питания в процессах формирования различных стилей жизни. Социальные движения не только обеспечивают благоприятные условия для формирования нестандартных субкультур, идей, но и создают атмосферу для образования ранее не существующих направлений.

Ключевые слова: молодежь, питание, качество жизни, интервью, трансформация, интегральный показатель, риски и угрозы продовольственной безопасности.

YOUTH FOOD AS AN INTEGRAL INDICATOR OF QUALITY OF LIFE UNDER THE IMPLEMENTATION OF THE FOOD SECURITY DOCTRINE

© 2019

Ivanova Tatyana Nikolaevna, Doctor of Sociology, Associate Professor
of the Department “Sociology”

Tolyatti State University

(445020, Russia, Tolyatti, Belorusskaya str., 16B, e-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru)

Abstract. In the article, the authors consider nutrition, which carries both physiological and social functions. This phenomenon is becoming one of the brightest manifestations of transformations of the social system as a whole. In the article, the authors analyze the structure and organization of nutrition for young people in the context of improving the quality of life as a strategic national priority. The article analyzes the “quality” phenomenon, which is considered as a whole complex of multidimensional categories, which is the object of study not only of economics, but also of such sciences as qualimetry, philosophy, sociology, etc. element of social life, which also plays a huge role in the process of socialization. Of particular interest among individuals and various social groups is the construction of social differences, the creation of social identity through personal consumer practices. In our time, the stylization of consumption is not such a unique phenomenon and, accordingly, not an isolated case. Today, this phenomenon is becoming one of the brightest manifestations of transformations of the social system as a whole. In the article, the authors note that progress in the field of social movements has a major role in enhancing the importance of nutrition in the formation of various lifestyles. Social movements not only provide favorable conditions for the formation of non-standard subcultures, ideas, but also create an atmosphere for the formation of previously non-existing directions.

Keywords: youth, nutrition, quality of life, interviews, transformation, integral indicator, risks and threats to food security.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Одной из важнейших основ жизнедеятельности человека и всего общества является питание, которое несет как физиологические, так и общественные функции. Потребление продуктов питания – с момента появления общества представляет собой важнейший элемент социальной жизни, играющий также огромную роль в процессе социализации.

Особый интерес вызывают у индивидов и различных социальных групп конструирование социальных различий, создание социальной идентичности через личные потребительские практики. Стилизация потребления в наше время является не таким уж уникальным явлением и соответственно не единственным случаем. Сегодня данный феномен становится одним из ярчайших проявлений трансформаций общественной системы в целом.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы.

Социологией питания занимались Г. Зиммель, М. Монтанари, Дж. Ритцер, П. Сорокин, Г. Зиммель изучал организацию процесса потребления еды в рамках формальной социологии. Он был первый в рамках классиче-

ской школы, кто устремил свой взгляд на социализирующую функцию потребления продуктов питания.

Изложение основного материала.

Важнейшим элементом социальной жизни с момента возникновения общества является потребление еды. Организацию питания и его структуру можно рассматривать как фактор формирования социальной структуры, социального порядка. А. Каплан считает, что в настоящее время значимость традиционной семейной еды утрачена и питание становится неструктурированным и индивидуализированным, А. Уорд предполагает, что поведение людей характеризуется нерегулярными, случайными и менее детерминированными семейными правилами в настоящем времени. По мнению К. Фишлера на сегодняшний день в жизни потребителей заложен процесс разрушения сложившихся правил питания, тем самым «аномичные» изменения могут быть результатом процесса трансформации системы трудовых и семейных отношений и интерпретироваться в контексте современной культуры потребления, которая неотделима от общества постмодерна с его стремлением к индивидуализации и смягчению правил поведения.

Социологическая литература на сегодняшний день

выделяет две основные модели питания:

1. Традиционную модель, которая предполагает потребление приготовленной в домашних условиях пищи;
2. Современную модель, которая ассоциируется с фаст-фудом, перекусами, использованием готовых блюд, питанием в учреждениях общественного питания.

Вопросы изменения структуры и организации питания широко обсуждаются зарубежными социологами, однако в российской социологии, напротив, повседневные практики питания мало изучены. Число эмпирических исследований, посвященных потреблению еды весьма ограничено.

Для того чтобы более подробно рассмотреть данную проблему, на кафедре «Социология» Тольяттинского государственного университета был проведен опрос юношей и девушек в возрасте от 18 лет до 24 лет о структуре и организации питания. Гипотезы исследования были построены на основе сравнения мнений юношей и девушек, поэтому выборочная совокупность представлена в пропорции 50/50.

Соответственно по половому признаку респонденты разделились следующим образом: 50 % – мужчины, 50 % – женщины.

Согласно возрасту респондентов, выборочная совокупность была представлена следующим образом: 3% – 18 лет (соотношение между юношами и девушками одинаково – 3%), 12% – 19 лет (среди них, юношей 14% от общего количества юношей, девушек 10% от общего количества девушек), 19% – 20 лет (среди них, юношей 11% от общего количества юношей, девушек 26% от общего количества девушек), 17% – 21 год (среди них, юношей 12% от общего количества юношей, девушек 21% от общего количества девушек), 18% – 22 года (среди них, юношей 17% от общего количества юношей, девушек 19% от общего количества девушек), 15% – 23 года (среди них, юношей 14% от общего количества юношей, девушек 16% от общего количества девушек), 17% – 24 года (среди них, юношей 20% от общего количества юношей, девушек 13% от общего количества девушек).

По уровню дохода респонденты разделились на следующие группы: респондентов с доходом от 3 501 рубль до 5 000 рублей составляют 7%, от 5001 рубль до 10 000 рублей – 17%, от 10 001 рубль до 15 000 рублей – 21%, от 15 001 рубль до 20 000 рублей – 30%, от 20 001 рубль до 30 000 рублей – 19%, и доход более 30 000 рублей имеют 5% опрошенных.

Можно сказать, что более половины респондентов (51%) имеют средний месячный доход от 15 001 рубль до 30 000 рублей. Распределение среди юношей показало, что четверть (24%) имеют доход от 15 001 рубль до 20 000 рублей. Среди девушек треть (35%) имеют такой же месячный доход, 24% от 10 001 рубль до 15 000 рублей.

По сумме затрат на покупку еды в учреждениях общественного питания в день респонденты разделились следующим образом: не питаются в учреждениях общественного питания – 19%, при этом данный вариант ответа чаще выбирают девушки (22%), чем юноши (15%). От 100 рублей до 200 рублей тратят 43% респондентов, а распределение по полу оказалось следующим образом: юноши – 37% и девушки – 49%. От 201 рубль до 300 рублей тратят 25% респондентов, при этом распределение между девушками и юношами разделилось следующим образом: 23% юношей и 21% девушек. От 301 рубль до 400 рублей тратят 9% опрошенных (среди них, юношей 13% и девушек 6%). От 500 рубль до 600 рубль – 4%, при этом юноши составляют 2%, а девушки 6%. От 750 рубль до 800 тратят – 3% среди респондентов (девушки 4 %). По 1% суммы чека составляют 1450 рублей (юноши 1%) и 3500 рублей (девушки 1%), соответственно.

Следовательно, большинство девушек и юношей тратят на покупку еды в учреждениях общественного питания в день 200-300 рублей (соотношения между

юношами и девушками примерно равны – 48% и 44%, соответственно).

Для начала мы хотели выяснить количество приемов пищи в день. Равное количество респондентов (34%) питаются 3-4 раза в день, 2 раза в день питаются 11% респондентов, 5 раз в день – 12% респондентов, 6 раз в день 6% респондентов, 7 раз 1% опрошиваемых, и 8 раз в день 2% всех респондентов. 40 % девушек отмечают 3 приема пищи, 2 раза отмечают 11% девушек. Юноши же едят чаще: 4 раза отмечают 37% и 3 раза отмечают 26% респондентов. 5 раз в день питаются больше девушек (19%), чем юношей (5%).

Средний показатель количества приемов пищи по общему количеству ответов респондентов составляет 3,8 раза, что подтверждается расчетами среднего показателя количества приемов пищи среди юношей 3,8 раза и среди девушек 3,8 раза.

При этом, важно отметить, что в качестве главного приема пищи почти равное количество респондентов (36% ,39%) отмечают завтрак и обед, 16% выделяют в качестве важного приема пищи ужин, а оставшиеся 9% выделяют: полдник (5%), ланч (2%), перекус (2%).

Среди юношей и девушек ответы распределились следующим образом. В качестве главного приема пищи выделяют обед 42% девушек и 30% юношей. Завтрак выделяют 34% юношей и 43% девушек. Ужин является главным приемом пищи у 20% юношей и 12% девушек. Уже довольно устоявшееся понятие «ланч» по своему содержанию идентифицируется респондентами со вторым завтраком, его выделяют в качестве главного приема пищи только 1% юношей и 3% девушек. На полднике акцентируют внимание 4% юношей и 1% девушек.

Далее мы хотели выяснить, является ли кто-нибудь из респондентов приверженцем определенного направления в питании. В результате установлено, что 28% респондентов придерживаются принципов здорового питания, при чем чаще, чем юноши (24%), этот вариант выбирали девушки (33%).

26% участников опроса – приверженцы раздельного питания. Распределение по полу оказалось таковым: 23% – юноши, 28% – девушки.

24% респондентов не относят себя к какому-либо направлению (соотношение между юношами и девушками показало, что результаты существенно различаются между собой – 31% и 17% соответственно). Всего 6% респондентов относятся к вегетарианцам, защитникам животных (9%), приверженцам диетического рациона (7%).

Интересно отметить, что чаще, чем юноши (4%), относят себя к приверженцам диетического питания девушки (10%), стараются придерживаться вегетарианству равное количество юношей и девушек: юноши – 5%, против 7% у девушек. защитниками животных также являются чаще девушки – 6% (юноши – 3%).

Затем мы хотели узнать, есть ли у респондентов хронические заболевания, которые требуют особого рациона и режима питания. Треть респондентов (36%) отметили, что имеют хронические заболевания, требующие особого рациона и режима питания, 23% затруднились ответить, и радуется, что 41% отрицательно ответили на данный вопрос.

Далее мы задавали вопрос респондентам о том, какие продукты питания респонденты употребляют каждый день. Наиболее распространенными продуктами оказались свежие фрукты (яблоки, груши, бананы, апельсины и т.п.) – 66% (соотношения между юношами и девушками примерно равны – 74% и 58%, соответственно), яйца – 58% (с соотношения между юношами и девушками примерно равны – 57% и 59%, соответственно) и овощи (огурцы, помидоры, перец, капуста, лук, морковь и т.п.) – 57% (соотношения между юношами и девушками примерно равны – 55% и 58%, соответственно).

Далее по популярности делат место картофель и мясопродукты (карбонат, сосиски, шпикачки, мясные руле-

ты, колбаса и т.п.) – 50% респондентов. Первый продукт в своем рационе отмечают 53% юношей и 45% девушек. Второй продукт выделяют 58% юношей, 43% девушек.

Более 35% респондентов ежедневно потребляют: хлебобулочные изделия – 37%, мясо (говядина, свинина, птица и т.п.) – 38%, курица – 39%. Соотношения между юношами и девушками по представленным продуктам практически равное.

Почти половин респондентов отметили, что употребляют каждый день макаронные изделия – 45% (соотношения между юношами и девушками – 49% и 37%, соответственно), крупы – 49% (соотношения между юношами и девушками – 48% и 50%, соответственно), соки – 48% (соотношения между юношами и девушками – 43% и 51%, соответственно), и по 32% респондентов употребляют морепродукты (крабы, креветки, кальмары и т.п.), (соотношения между юношами и девушками – 37% и 28%, соответственно) и рыбу (соотношения между юношами и девушками – 30% и 33%, соответственно).

Сахар и кондитерские изделия (вафли, эклеры, конфеты, тортики и т.п.) в ежедневном рационе состоят у 29% респондентов. Отметим, сахар и кондитерские изделия употребляют больше юноши, чем девушки, так как соотношения между юношами и девушками – 34% и 24%, соответственно.

Куриные изделия (куриная колбаса, куриные крылышки и т.п.) употребляют 24% респондентов, а молоко и молочные продукты (молоко, творог, кефир, сметана и т.п.) – 29% (при этом большинство данный продукт употребляют юноши (33%), чем девушки (26%).)

Рыбопродукты употребляют 23% респондентов. Важно отметить, что данные продукты употребляют преимущественно юноши: 26% (против 14% у девушек) употребляют мясопродукты, 54% (против 17% у девушек) употребляют куриные изделия.

В качестве варианта ответа «другое» были указаны следующие продукты: масло кукурузное, оливковое и подсолнечное (6%), их указывали исключительно девушки.

Далее мы задавали вопрос респондентам о том, считают ли они свое питание дома здоровым и полноценным. Половина респондентов (50%) затруднились ответить на данный вопрос. 43% юношей и девушек положительно ответили на данный вопрос. Соответственно, не считают свое питание дома здоровым и полноценным 7% респондентов. Соотношения между юношами и девушками практически равное – 42% и 44%, соответственно в ответах «да» и 8% и 6%, соответственно, в ответах «нет».

В целях поиска мест общественного питания был задан вопрос о приготовлении пищи. Предпочитают еду, приготовленную из сырых продуктов ровно половина опрошенных (50%), полуфабрикаты предпочитают 33% участников опроса, купленные блюда – 14%, фаст-фуд рассматривают 2% (при этом из респондентов это оказались только юноши). Соответственно, девушки в большинстве случаев готовят блюда из сырых продуктов – 60%, чем юноши – 40%. Почти равное соотношение респондентов между юношами и девушками (355 и 31%, соответственно) стараются готовить из полуфабрикатов.

Далее мы задали вопрос о том где именно респонденты приобретают продукты питания. Распределение оказалось следующим: 85% опрошенных предпочитают гипермаркеты, причем юноши – 77%, а девушки – 93%. Супермаркеты предпочитают 83% опрошиваемых. В минимаркеты, предпочитают ходить 31% респондентов. Специализированные продовольственные рынки посещают 27% опрошенных, при этом в основном посещают специализированные продовольственные рынки девушки – 32%. Ярмарки выходного дня практически не пользуются спросом – 13%.

Согласились с утверждением: «Ты – то, что ты ешь?», – 45% респондентов, при этом распределение по полу оказалось следующим: 59% – от числа опрошен-

ных девушек, 43% – среди юношей. Отрицательно ответили 4%. Варианты ответов «скорее да» и «скорее нет» выбрали почти равное количество респондентов (20% и 24%, соответственно), а затруднились ответить – 3%.

Вопрос о качественных признаках, которыми должен обладать продукт при его покупке завершает блок, характеризующий содержание питания. Большинство (92%) отметили в качестве решающего для покупки признака вкус. Цена, согласно результатам опроса, находится на втором месте, ее значение отметили 71%. 67% отметили в качестве решающих факторов при покупке продуктов питания – натуральность продукта (67%), 45% отсутствие химических добавок и 40% специальная акция при покупке продукта. Немаловажную роль для респондентов играют такие качества как марка производителя (20%), сытность (17%), привычность для семьи отмечают 14%. По 10% опрошиваемых респондентов отдали свои голоса таким категориям как привлекательная упаковка и популярность продукта.

Если рассматривать распределение по половому признаку, то девушки выделяют следующий порядок значимости признаков при покупке. На первом месте девушки выделяют вкус (100%), на втором натуральность продукта (78%), далее, значимым признаком выступает цена (77%).

Юноши в качестве важнейших качественных признаков продуктов выделяют: вкус (84%), цену (65%), натуральность продукта (56%).

Специальную акцию при покупке продукта меньше интересует юношей (46%), однако девушек больше интересует отсутствие химических добавок (53%), сытность и привычность для семьи (16%), марка производителя (15%) менее важны для девушек, чем специальные акции на продукт, относительно юношей (25%).

Юноши также в качестве важных характеристик выделяют: отсутствие химических добавок (38%), марку производителя (25%), популярность продукта и привычность для семьи (12%).

Менее важными качественными характеристиками для девушек являются популярность продукта (9%), а для юношей: привлекательная упаковка – 8%.

Далее следовал вопрос об осведомленности респондентов о «Доктрине продовольственной безопасности». Почти половина опрошиваемых (48%) дали отрицательный ответ, важно отметить, что чаще данный вариант ответа выбирали девушки (55%), а не юноши (41%). Утвердительно на этот вопрос ответили 28% респондентов (юношей – 19%, девушек – 29%). Затруднились с ответом на данный вопрос 24% респондентов (юношей – 31%, девушек – 25%).

Затем следовал блок вопросов, связанный с организацией питания в учреждениях общественного питания. В результате исследования было установлено, что не посещают учреждения общественного питания 18% респондентов, распределение по полу оказалось следующим: 15% – от числа опрошенных юноши, 20% – среди девушек. В кафе предпочитают ходить 52% (соотношения между юношами и девушками 47% и 58%, соответственно). Буфет посещают 49% респондентов (соотношения между юношами и девушками 52% и 47%, соответственно). Столовую предпочитают 48% респондентов (при этом юношей больше (51%), чем девушек (46%)). Фаст-фуд привлекает 37% участников опроса, соотношения между юношами и девушками 34% и 40% соответственно. Рестораны посещают всего 10%, при этом рестораны чаще посещают девушки (13%), чем юноши (7%).

Частота посещений распределилась следующим образом: 1 раз в неделю посещают 17% респондентов, 2-3 раза в неделю – 29% респондентов, более 3 раз в неделю – 24% респондентов, ежедневно посещают учреждения общественного питания 11% респондентов и не посещают 19% опрошенных.

Было установлено, что не питаются в учреждениях общественного питания 14% юношей и 24% девушек. А,

ежедневно посещают учреждения общественного питания 13% юношей и 8% девушек. 29% юношей посещают учреждения общественного питания 2-3 раза в неделю и более 3 раз в неделю (24%). При этом треть девушек (36%) посещают учреждения общественного питания 2-3 раза в неделю и более 3 раз в неделю (20%). Один раз в неделю посещают только 13% юношей и 21% девушек.

Далее мы узнали у респондентов долю ежедневного рациона, которую составляет питание в учреждениях общественного питания. Оказалось, что 24% респондентов питаются в основном в учреждениях общественного питания, а именно питаются только в учреждениях общественного питания 4% респондентов, 8% респондентов отметили долю ежедневного рациона, которую составляет питание в учреждениях общественного питания, равную 90%, 2% респондентов – 80%, 5% респондентов отметили 70%, а 8% респондентов отметили 60%.

При этом ответы между девушками и юношами распределились следующим образом: питаются в основном в учреждениях общественного питания 22% юношей и 18% девушек, при этом питаются только в учреждениях общественного питания 7% юношей и 3% девушек.

Мало посещают учреждения общественного питания 24% респондентов, при этом 18% юношей и 30% девушек.

Среди тех, кто питается в учреждениях общественного питания были выявлены предпочтения в видах питания. 57% участников опроса предпочитают покупать обеды, 50% респондентов покупают буфетную продукцию, горячие завтраки – 28% опрошиваемых, 25% берут экспресс-завтраки. Распределение по полу показало следующие результаты. Обеды покупают 61% юношей и 53% девушек, экспресс-завтраки чаще предпочитают юноши (32%), чем девушки (18%), горячие завтраки предпочитают почти равное количество юношей и девушек (29% и 28%, соответственно), буфетную продукцию покупают 51% юношей и 49% девушек.

Девушки и юноши (4% и 3%, соответственно) отметили свой вариант ответа, указав в качестве предпочтения «разное».

Далее был задан вопрос, о том, какие факторы препятствуют посещению в учреждения общественного питания. Особенно были важны мотивы тех, кто вообще не посещает учреждения общественного питания.

Большинство респондентов (51%) отмечают плохое качество блюд, при этом распределение по полу показало следующие результаты: 53% юношей выделяют этот недостаток, 50% девушек акцентируют на это внимание.

Интересно, что юноши чаще отмечают суматоху и очереди (53%) в качестве препятствующего фактора (против 50% девушек). Анализ всех ответов показал, что однообразие блюд в качестве сдерживающего фактора отмечают 46% респондентов.

Считают цены завышенными 39% респондентов (соотношение между девушками и юношами составляет 41% и 36%, соответственно). Отсутствие возможности выбора блюд отметили 36% (соотношение между девушками и юношами составляет 38% и 34%, соответственно), отмечают недостаток фруктов и сладких блюд – 29% респондентов (соотношение между девушками и юношами составляет 26% и 31%, соответственно). Почти четверть респондентов (27%) в качестве минуса учреждений общественного питания отметили резкость и невежливость работников и маленькие порции (25%).

Менее половины респондентов выделяют среди недостатков организации питания: неуютные помещения, старую полованную мебель, посуда – 19% и недостаточно чистые посуду, столы, стулья и полы – 17%.

Удовлетворенность качеством питания в учреждениях общественного питания является также важным аспектом. Удовлетворенность качеством питания оценивалась по шкале «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Во внимание принимались ответы только тех респондентов, кто посещает

учреждения общественного питания.

Оценку «отлично» отметили всего 3% респондентов. Только 43% респондентов отметили качество питания как хорошее. Удовлетворительным его посчитали 30% респондентов. Соотношение между девушками и юношами относительно выше перечисленных баллов показало, что результаты примерно равны между собой. Балл «неудовлетворительно» поставили 4% респондентов. Далее нами были подсчитаны средневзвешенные показатели: «отлично» – 5 баллов, «хорошо» – 4 балла, «удовлетворительно» – 3 балла, «неудовлетворительно» – 2 балла. По общему массиву средневзвешенный балл составил 2,95 балла, среди юношей – 2,8 балла и девушек – 3 балла. Что характеризует качество питания в учреждениях общественного питания как неудовлетворительное.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что данные проведенного нами исследования свидетельствуют о достаточно частом посещении учреждений общественного питания.

В качестве проблем, выявленных в ходе исследования можно обозначить проблемы со здоровьем у трети респондентов, что приводит к определенному направлению в питании. Также в качестве проблемы можно выделить общую неудовлетворенность качеством питания в учреждениях общественного питания.

Большинство потребителей предпочитают рацион и режим питания, проверенный временем. Например, относительно новое, но уже довольно устоявшееся понятие «ланч» по своему содержанию идентифицируется респондентами со вторым завтраком. Безусловно, нельзя не заметить влияния процессов глобализации на сегодняшнее потребление еды. Результаты исследования подтверждают, что блюда, универсальные для современного потребителя, овощи (огурцы, помидоры, перец, капуста, лук, морковь и т.п.), свежие фрукты (яблоки, груши, бананы, апельсины и т.п.) занимают прочные позиции в повседневной жизни. Респонденты отдают предпочтение приготовленной горячей еде. В этом, на наш взгляд, проявляется сохранение традиционных подходов к повседневному потреблению.

Выводы исследования и дальнейшее изучение перспектив в этой области.

Таким образом, на основании изучения отношения молодежи к питанию, можно сказать, что питание является важной составляющей жизни. Некоторые респонденты отмечали зависимость между качественным питанием и финансовыми возможностями, социальным статусом. Все респонденты отмечали в своих ответах, что питание должно быть разнообразным и качественным, и, при покупке респонденты обращают внимание на внешний вид, запах и сроки годности. На некоторые вопросы (например, про стандарты качества) респонденты затруднялись отвечать, но находили ответ в процессе рассуждений и пояснений. В целом, можно заключить, что питание является основополагающей характеристикой качества жизни, что подтверждается мнениями респондентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Арисов А.В., Гращенков Д.В., Чугунова О.В. Анализ организации питания детей в России и за рубежом // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2018. Т. 7. № 3 (43). С. 80-86.
2. Бых Г.М. Исследование рациона питания студентов в возрасте от 19 до 21 года // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 154-156.
3. Воробьева Е.А. Развитие услуг общественного питания // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 159-163.
4. Захарова И.И., Крылова Р.В. Состояние и перспективы развития рынка услуг общественного питания // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 169-173.
5. Захарова И.И., Шавандина И.В. Современное состояние и перспективы развития специализированных предприятий общественного питания в России // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 58-62.
6. Казакова Т.И. Зарубежный опыт работы организаций общественного питания // Вестник НГИЭИ. 2014. № 1 (32). С. 70-75.
7. Новикова А.В. Образовательные и профессиональные стандарты для общественного питания // XXI век: итоги прошлого и про-

блемы настоящего плюс. 2014. № 6 (22). С. 243-245.

8. Популо Г.М., Сафоненко С.В. Изучение проблемы избыточной массы тела учащейся молодежи // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 195-198.

9. Шеметова Е.В., Фоминых И.Л. Рациональное питание и учеба в вузе: как сохранить здоровье студентов? (на примере структуры питания студентов ВГУЭС) // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 315-318.

Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 18-411-630001 р_а «Концептуальная модель региональной идентичности населения Самарского региона».

Статья поступила в редакцию 08.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:316.3

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0032

МОТИВАЦИОННАЯ ОСНОВА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ: КОГОРТНЫЕ РАЗЛИЧИЯ

© 2019

Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук,
доцент кафедры «Социология»

Тольяттинский государственный университет

(445020, Россия, Тольятти, ул. Белорусская, 16В, e-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru)

Аннотация. В статье автор рассматривает мотивационную основу благотворительности населения. Благотворительность описывается как инструмент регулирующий социальное напряжение в обществе и контроля социальных проблем в обществе. Автор акцентирует внимание на необходимости изучения основ благотворительности, так как в настоящее время протекает возобновление не только благотворительности отдельных юридических лиц, но и государственной благотворительной помощи, что на взгляд автора все это помогает оказанию более эффективной помощи нуждающимся людям. На взгляд автора, благотворительность во все времена являлась непростым человеческим действием, мотивация которого детерминирована психологическими и социальными факторами. С одной стороны, пренебрежение немощных и бедных, заключалось в ведении государства. А с другой стороны, существование конкретного «неблагополучного» социального слоя сосредоточило на себя внимание общества, побудило сострадание и дало толчок к действиям, которые призваны снизить остроту неблагополучия. Исследование благотворительной деятельности на сегодняшний день занимает важную позицию, так как на данный момент протекает возобновление не только благотворительности отдельных юридических лиц, но и государственной благотворительной помощи. Социальное расслоение, которое затронуло все социальные слои и группы российского общества, нарастающая нищета, утрата многих мировоззренческих и нравственных жизненных ориентиров, падение уровня рождаемости, утрата семейных ценностей, размытость исторического сознания – все эти явления повлияли на развитие института благотворительности.

Ключевые слова: мотивация, благотворительность, население, когорты, дифференциация, общество, экономика, деятельность, государство, помощь, религия, добро, доверие, недоверие, акция.

MOTIVATIONAL BASIS OF POPULATION CHARITY: COGORT DIFFERENCES

© 2019

Ivanova Tatyana Nikolaevna, Doctor of Sociology, Associate Professor
of the Department "Sociology"

Tolyatti State University

(445020, Russia, Tolyatti, Belorusskaya str., 16B, e-mail: IvanovaT2005@tltsu.ru)

Abstract. In the article, the author considers the motivational basis of the public charity. Charity is described as an instrument governing social tension in society and the control of social problems in society. The author focuses on the need to learn the basics of charity, as it is currently proceeding not only to restore the charity of individual legal entities, but also to state charity, which, in the author's opinion, all this helps to provide more effective assistance to people in need. In the author's opinion, charity has always been a difficult human action, the motivation of which is determined by psychological and social factors. On the one hand, the neglect of the weak and the poor was in the jurisdiction of the state. On the other hand, the existence of a particular "disadvantaged" social stratum focused on the attention of society, prompted compassion and gave impetus to actions that are intended to reduce the severity of distress. The study of charitable activity today occupies an important position, since at the moment there is a resumption not only of the charity of individual legal entities, but also of state charitable assistance. Social stratification, which affected all social strata and groups of Russian society, increasing poverty, loss of many ideological and moral life guidelines, falling birth rates, loss of family values, blurred historical consciousness - all these phenomena influenced the development of the institute of charity.

Keywords: motivation, charity, population, cohorts, differentiation, society, economy, activity, state, aid, religion, good, trust, mistrust, action.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами

Благотворительность в современном мире представляет собой сложное и многоплановое общественное явление, которое оказывает большое влияние на развитие социальной сферы общества. Благотворительность прошла долгий путь становления и развития, и стала основой для формирования такой профессиональной деятельности как «социальная работа» [1]. На сегодняшний день благотворительность переживает бурный рост и активно развивается. Это связано в первую очередь с социально-экономическими изменениями в обществе, способствовавшими становлению рыночных отношений, что позволило развиваться частному бизнесу, который сегодня активно осуществляет благотворительную деятельность [2-13].

Благотворительность необходима для того, чтобы снизить социальное напряжение в обществе и смягчить назревшие социальные проблемы. Вот поэтому в настоящее время играет важную роль изучение основ благотворительности [14]. Возрождение государственной благотворительной помощи, развитие благотворительности частных организаций, а также отдельных юридических лиц может способствовать не только оказанию

более эффективной помощи нуждающимся людям, но и развитию общества в целом в соответствии с принципом гуманизма, который выступает как универсальный критерий прогресса [15].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы.

Тему благотворительности затрагивали многие ученые и исследователи. Тема благотворительности встречается у таких учёных, как Л. В. Бадя в труде «Благотворительность и меценатство в России». В. А. Сущенко в произведении «История российского предпринимательства» в одной из глав рассматривал благотворительность и меценатство в деятельности российских предпринимателей. Он рассматривал понятие благотворительности как особую форму социальной поддержки, которая состоит в безвозмездном оказании материальной помощи нуждающимся. Также исследованием истории социальной помощи занимался отечественный ученый А. Стог в своем труде «Об общественном призрении».

Благотворительность во все времена являлась непростым человеческим действием, мотивация которого детерминирована психологическими и социальными факторами. С одной стороны, пренебрежение немощных и

бедных, заключалось в ведении государства. А с другой стороны, существование конкретного «неблагополучного» социального слоя сосредоточило на себя внимание общества, побудило сострадание и дало толчок к действиям, которые призваны снизить остроту неблагополучия.

Исследование благотворительной деятельности на сегодняшний день занимает важную позицию, так как на данный момент протекает возобновление не только благотворительности отдельных юридических лиц, но и государственной благотворительной помощи. Все это помогает оказанию более эффективной помощи нуждающимся людям. Также сейчас прослеживается положительная динамика участия людей в благотворительных акциях. Так, по данным «Левада-центр» 50% россиян жертвовала денежные средства кому-либо или участвовала в благотворительных акциях различного рода за последний год [16].

Изложение основного материала.

Для того чтобы более подробно рассмотреть данную проблему, необходимо изучение мотивационной основы благотворительности. Поэтому целью нашего исследования является оценка отношений к благотворительности граждан Тольятти разных возрастов, с точки зрения мотивированного аспекта. Гипотезы исследования были построены на основе сравнения мнений граждан Тольятти двух возрастных групп: первая – граждане от 20 до 39 лет и вторая группа – люди старше 40 лет, поэтому выборочная совокупность представлена в пропорции 100/100.

По половому признаку респонденты разделились следующим образом: 50% – мужчины, 50% – женщины.

Согласно образованию опрошенных выборочная совокупность была представлена следующим образом: 51% – оконченное высшее, 20% – неоконченное высшее, 19% – среднее специальное (техникум, колледж), 8% – среднее общее (11 классов), 2% – неполное среднее (9 классов).

По уровню удовлетворенности материальным положением респонденты разделились на 5 групп: удовлетворены своим материальным положением 31% респондентов (38% старшее поколение и 24% молодое поколение); не совсем удовлетворены – 37% (40% молодые люди и 33% люди старшего возраста); не удовлетворены – 16% опрошенных (17% младшее поколение и 15% старшее поколение), полностью удовлетворены своим положением – 11%, и полностью не удовлетворены – 5% участников опроса (распределение по возрастному признаку оказалось примерно равным).

По религиозному аспекту мнения респондентов разделились на 3 группы. Религиозные ценности играют важную роль в жизни 37% опрошенных (36% молодых людей и 38% людей старшего возраста). Религия играет незначительную роль в жизни 42% информантов. Следует отметить, что чаще данный вариант ответа выбирали респонденты в возрасте от 20-39 лет (45%), чем люди старшего возраста (38%). Религия не играет никакой роли в жизни 21% участников опроса. Соотношение между возрастными группами показало, что результат примерно одинаковый: молодое поколение – 19%, старшее – 24%.

В программе исследования одна из задач связана с выяснением отношения респондентов к благотворительности. Две трети участников опроса положительно относятся к благотворительности (74%). Распределение ответов по возрасту оказалось примерно равным 75% молодое поколение и 73% старшее. Следует отметить, что также чаще этот вариант ответа выбирали люди, для которых религия играет важную роль (68%), чем респонденты, для которых религия никакой роли в жизни не играет (22%). 20% опрошенных занимают сдержанную, нейтральную позицию. Распределение по возрастному критерию оказалось примерно равным: молодежь – 17%, старшее поколение – 22%. 4% относятся от-

рицательно, утверждая, что благотворительность – это пустая трата времени и денег (соотношение между двумя возрастными группами оказалось примерно равным: 6% молодое поколение и 2% старшее поколение). Затрудняются ответить на вопрос 2% респондентов. Вариант ответа «другое» отмечен в 1% анкет (респондент в возрасте от 20 до 39 лет).

Респондентам был задан вопрос: «Как Вы считаете, стоит ли заниматься благотворительностью?». 32% опрошенных считают, что нужно заниматься благотворительностью, потому что государство не в силах помочь всем. Значительно чаще этот ответ выбирали люди старшего возраста (37%), чем молодежь (28%). Думают, что нужно помогать людям, которые в этом нуждаются половина информантов. Соотношение между возрастными группами следующее: молодое поколение – 56%, старшее поколение – 44%. Нейтральную позицию занимают 15% респондентов. Соотношение между возрастными группами оказалось равным. Не видят смысла в благотворительности 2% участников опроса. Вариант ответа «другое» был отмечен в 1% анкет. В данном вопросе четко прослеживается разница во мнениях двух групп респондентов. Поэтому можно сделать вывод о том, что старшее поколение в большей степени считает, что нужно заниматься благотворительной деятельностью, чем молодое поколение.

Информированность респондентов является важным фактором активности участия в благотворительности. Поэтому респондентам был задан вопрос: «Из каких источников Вы получаете информацию о благотворительных организациях?». Чаще всего люди получают информацию о благотворительности из Интернета (73% опрошенных). Следует отметить, что данный вариант ответа чаще выбирали респонденты молодого возраста (79%), чем старшего (67%). Вероятно, это объясняется тем, что молодежь чаще использует Интернет-ресурсы в своей повседневной жизни. Из телевидения получают информацию 62% респондентов. Соотношение мнений молодого и старшего возрастов 68% и 56%, соответственно. Газеты и журналы выбрали 25% опрошенных, причем люди старшего возраста выбирают этот ответ чаще (30%), чем молодые люди (20%). Вероятно, это объясняется тем, что старшее поколение гораздо чаще читает газеты и журналы, чем молодые люди, которые в своей повседневной жизни используют в большей степени Интернет-ресурсы и телевидение. От родственников или знакомых получают информацию о благотворительности 23% информантов. Данный вариант ответа чаще встречается у старшего поколения (27%), в отличие от молодого (19%). 18% информантов слышат информацию по радио. Соотношение мнений молодого и старшего поколений 16% и 20%, соответственно. Из культовых учреждений узнают информацию о благотворительности 14% соотношение по возрастному критерию оказалось примерно равным. Затрудняются ответить 5% участников опроса и вариант «другое» был отмечен в 1% анкет.

Задачи исследования предполагали выяснение информированности граждан Тольятти об организациях, занимающихся благотворительностью. Мнения респондентов разделилось на 3 группы: информированы недостаточно 63% опрошенных. Данный вариант ответа чаще выбирали люди молодого возраста – 66%, чем люди старшего возраста – 59%. Не информированы 18% участников опроса. Соотношение мнений между молодым и старшим поколением показало, что результаты примерно равны между собой – 17% и 20%, соответственно. Информированы хорошо лишь 19% информантов. Чаще данный вариант выбирали люди старшего возраста (21%), чем молодежь (17%). Таким образом, анализируя мнения респондентов, можно сделать вывод, что большинство респондентов информированы недостаточно или вовсе ничего не знают о благотворительной деятельности.

В результате исследования было установлено, что

когда-либо занимались благотворительностью 69 % опрошенных. Соотношение между возрастными группами показало, что результаты равны – 69 % граждан когда-либо помогали нуждающимся. Следует отметить, что чаще данный вариант ответа выбирали респонденты, для которых религия играет важную роль (39 %), чем люди, для которых религия не играет никакой роли (12 %). Никогда не принимали участия в благотворительности 37 % участников опроса. Также примерно одинаковые результаты в возрастном соотношении: 26 % молодых людей и 28 % людей старшего возраста. Ответ «затрудняюсь ответить» был отмечен в 4 % анкет.

С целью узнать, как именно была оказана помощь участникам опроса был задан вопрос: «Как Вы помогли нуждающимся людям?». Давали деньги нуждающимся 47 % респондентов. Соотношение мнений между молодым и старшим поколением показало, что результаты примерно равны между собой – 48 % и 45 %, соответственно. Отправляли деньги 39 % опрошенных (35 % молодых людей и 42 % людей старшего возраста). Отдавали одежду, продукты 37 % информантов. Соотношение между возрастными группами показало, что результат примерно одинаковый: молодое поколение – 40 %, старшее – 34 %. Участвовали в благотворительных акциях 20 % участников опроса. Данный вариант ответа чаще выбирали люди старшего возраста (22 %), чем молодежь (17 %). Бесплатно помогли по дому, по хозяйству 12 % информантов. Распределение ответов по возрастному признаку оказалось примерно равным – 12 % молодые люди и 11 % люди старшего возраста. Затрудняются ответить на данный вопрос 9 % участников опроса. И 7 % респондентов помогли в организации благотворительных акций (5 % опрошенных в возрасте от 20-39 лет и 9 % людей от 40 и старше).

В ходе исследования респондентам был задан вопрос: «Знаете ли Вы о существовании благотворительных организаций в Вашем городе?». Отрицательный ответ встречается в 49 % анкет. Причем чаще данный ответ выбирали респонденты старшего поколения – 55 %, чем молодежь – 42 %. Знают о существовании благотворительных организаций в своем городе лишь 39 % информантов (43 % ответивших в возрасте от 20-39 лет и 36 % – от 40 и старше). Затрудняются ответить на данный вопрос 12 % участников опроса. Таким образом, половина информантов не знают о существовании благотворительности в своем городе. Таким образом, можно сделать вывод, что старшее поколение менее информировано о существовании благотворительных организаций в своем городе.

Участникам опроса был задан вопрос: «Состоите ли Вы в какой(ом)-либо благотворительной организации/фонде?». В данном вопросе учитывались не только городские благотворительные фонды и организации. Отрицательный ответ встречается в 89 % анкетах. Причем чаще выбирали ответ «нет» молодые люди (92 %), чем старшее поколение (86 %). Лишь 1 % информантов состоят в каком-либо благотворительном фонде. Соотношение ответов молодого и старшего поколений равны – 1 %. Затрудняются ответить 10 % опрошенных.

На вопрос «Участвовали ли Вы когда-нибудь в благотворительных акциях в Вашем городе?» больше половины респондентов ответили отрицательно (54 % опрошенных). Распределение по возрастным различиям оказалось следующим: 59 % молодого поколения и 50 % старшего поколения не участвовали в благотворительных акциях в своем городе. 40 % опрошенных принимали участие в благотворительных акциях в своём городе. Так ответили 35 % опрошенных в возрасте от 20-39 лет и 45 % участников опроса старше 40 лет. Следует отметить, что чаще данный вариант ответы выбирали респонденты, для которых религиозные ценности играют важную роль (16 %), чем нерелигиозные люди (4 %). Затрудняются ответить на данный вопрос 6 % респондентов.

В ходе исследования было установлено, как часто респонденты принимают участие в благотворительных акциях. В данном вопросе учитывались не только городские благотворительные фонды и организации. Чуть меньше половины участников опроса (46 %) не принимали участия в благотворительных акциях. Соотношение между возрастными группами показало, что результаты примерно равны: 51 % молодых людей и 40 % старшего возраста. Время от времени участвуют 30 % информантов. Распределение по возрастным группам оказалось следующим: 34 % среди респондентов старшего возраста и 26 % среди молодых людей. Один-два раза принимали участие в благотворительных акциях 21 % участников опроса (21 % опрошенных в возрасте от 20-39 лет и 22 % в возрасте от 40 и старше). Регулярно принимают участие в благотворительности лишь 3 % информантов.

В настоящее время на телевидении довольно часто проходят различные благотворительные акции. Поэтому респондентам был задан вопрос: «Участвовали ли Вы в акциях, которые проходят на телевидении?». Больше половины опрошенных (60 %) не принимали участия в таких акциях. Данный ответ был отмечен в 64 % анкет респондентов в возрасте от 20-39 лет и в 56 % людей от 40 и старше. Участвуют в акциях, которые проходят на телевидении 23 % от числа опрошенных (27 % респондентов старшего поколения и всего лишь 20 % молодого поколения). Затрудняются ответить на вопрос 17 % информантов. Распределение по возрасту оказалось примерно равным: 16% респондентов молодого поколения и 17 % старшего поколения. Большую разницу в ответах информантов можно объяснить тем, что все-таки старшее поколение больше смотрит телевизор и поэтому они более осведомлены о таких благотворительных акциях и соответственно чаще участвуют в них.

Мотивированность граждан Тольятти в благотворительной деятельности является важным фактором активности участия в благотворительности. Доверие к благотворительным организациям и фондам респондентов удалось узнать при помощи 5-ти балльной порядковой шкалы: полностью не доверяют данным организациям 17 % от числа опрошенных (20 % респондентов в возрасте от 20-39 лет и 15 % информантов старше 40 лет). Не доверяют 30 % участников опроса. Распределение по возрасту оказалось примерно равным: 28 % – молодое поколение и 32 % старшее. Скорее доверяют, чем нет – чуть меньше половины респондентов (35 %). Соотношение мнений молодого и старшего поколений оказалось примерно равным 38 % и 33 %, соответственно. 12 % жителей Тольятти доверяют благотворительным организациям и фондам. Полностью доверяют всего лишь 6 % информантов (8 % респонденты старшего возраста и 3 % молодежи).

Участникам опроса был задан вопрос: «Что мешает Вам заниматься благотворительностью?». Нет средств на благотворительность у половины опрошенных (51 %). Следует отметить, что чаще данный вариант ответа выбирали респонденты молодого возраста (57 %), чем люди старшего возраста (45 %). Данные показатели объясняются тем, что большинство опрошенных в возрастной группе от 20 – 39 лет являются студентами, и у них, как правило, еще нет постоянного заработка. Не доверяют организациям, связанным с благотворительностью 29 % опрошенных. Распределение ответов по возрастным критериям следующее: молодые люди – 25 % и люди старшего возраста – 33 %. Нет информации на что были потрачены средства – так ответили 22 %. Соотношение между двумя возрастными группами следующее: молодежь – 20 % и 24 % старшего поколения. Нет времени этим заниматься у 18 % опрошенных. Чаще данный вариант выбирали респонденты старшего возраста (22 %), чем молодое поколение (15 %). Никогда не думали об этом 12 % респондентов. Также 9 % респондентов выбрали вариант ответа «у меня у самого много проблем, требующих решения». Так ответили 10

% жителей Тольятти старшего возраста и 8 % молодого поколения. Затрудняются ответить 7 % опрошенных. Не хотят погружаться в проблемы чужих людей, ограждая себя от переживаний 5 % опрошенных. 4 % раньше участвовали и у них остался негативный опыт. И 3 % выбрали вариант ответа «другое». Распределение по возрастному признаку оказалось примерно равным.

В ходе исследования было установлено, при каких условиях респонденты стали бы оказывать благотворительную помощь. 71 % участников опроса будут участвовать в благотворительности, если они будут уверены, что их деньги пойдут по назначению. Распределение по возрасту оказалось практически равным: 73 % молодого и 69 % старшего поколений. 32 % участников опроса будут помогать нуждающимся, если у них будут выше доходы, чем сейчас. Чаще данный вариант выбирали молодые люди (36 %), чем старшее поколение (28 %). 29 % участников опроса стали бы оказывать помощь, если бы видели финансовый отчет о расходовании собранных средств. Чаще данный вариант ответа выбирали респонденты в возрасте от 40 и старше (33 %), чем молодежь (25 %). 27 % информантов стали бы помогать людям, если в качестве взноса приемлема даже небольшая сумма. Так считают 31 % молодого поколения и 24 % старшего поколения, то есть результаты примерно равны. 24% участников опроса станут оказывать помощь людям, если будет больше информации о возможностях оказания благотворительной помощи. Так считают 22 % молодежи и 25 % респондентов от 40 и старше. Будут участвовать в благотворительности 18 % опрошенных, если будут лично знакомы с людьми, которым жертвуют деньги. Соотношение мнений респондентов по возрасту оказалось примерно равным: от 20-39 лет – 17 % и от 40 и старше – 19 %. 9 % стали помогать, если бы общество поощряло жертвователей и благотворителей. 6 % участников опроса стали бы оказывать благотворительную помощь, если ситуации, в которых требуется помощь, будут им знакомы по личному опыту. 4 % станут оказывать помощь, если поймут, что им это принесит моральное удовлетворение. И 4 % опрошенных затрудняются ответить на данный вопрос.

По мнению респондентов, развитие благотворительности и благотворительных организаций помогает оказывать адресную помощь (64 % респондентов), возрастных отличий не обнаружено. 45 % опрошенных считают, что благотворительность воспитывает нравственные качества в гражданах. Чаще данный вариант ответа выбирали молодые люди (51 %), чем респонденты старшего возраста (39 %). Ответ: «Объединяет общество: стирает барьеры между богатыми и бедными» выбрали 35 % информантов. Чаще данный ответ выбирали респонденты в возрасте от 40 и старше 39 %, чем молодежь 31 %. 28 % респондентов ответили, что благотворительность создает условия для финансовых злоупотреблений. Распределение по возрастному критерию оказалось равным (36%). 25% участников опроса ответили, что благотворительность снижает роль государства в социальной поддержке нуждающихся. Различий между ответами двух возрастных групп не было установлено. 12 % опрошенных считают, что благотворительность распространяет социальное иждивенчество. Чаще этот вариант ответа выбрали респонденты старшего поколения (16 %), чем молодые люди (8 %). И 9 % опрошенных считают, что благотворительность привлекает к решению социальных проблем бизнес. Различий между мнениями возрастных групп не обнаружено по данному ответу.

Задачи исследования предполагали выяснение отношения респондентов к людям, которые занимаются благотворительностью. Для этого респондентам был задан вопрос: «Как Вы считаете, какими чертами обладает человек, занимающийся благотворительностью?». Больше половины опрошенных (72 %) считают, что люди должны обладать таким качеством, как доброта. Чаще данный вариант выбирали участники опроса мо-

лодого возраста (77 %), чем люди старшего поколения (67 %). На втором месте, по мнению респондентов, такое качество, как отзывчивость (58 %). Распределение по возрасту следующее: 55 % среди молодых людей и 61 % среди людей старшего возраста. Благородство выбирали 57 % опрошенных. Такой вариант ответа выбирали 54 % молодых людей и 59 % людей старшего возраста. 31 % опрошенных выбирали такое качество как ответственность. Возрастных различий во мнениях респондентов обнаружено не было. 19 % информантов считают, что человек, который занимается благотворительностью, должен обладать предприимчивостью. Различий между мнениями двух возрастных групп не было обнаружено. Расчетливость выбирали 13 % респондентов. 8 % выбрали такое качество, как лицемерие. Распределение по возрасту оказалось также одинаковым (8 %). 4 % информантов считают, что такой человек должен обладать эгоизмом. Различий между ответами возрастных групп не установлено.

Респондентам был задан вопрос: «Как Вы считаете, почему люди (организации) занимаются благотворительностью?». Половина опрошенных 54 % убеждены, что люди занимаются благотворительностью в соответствии с нравственными убеждениями. Распределение по возрасту оказалось примерно равное. 51 % считают, что так люди выражают свое сочувствие. Распределение ответов по возрастному признаку оказалось примерно равным. 31 % информантов считают, что так люди создают положительный имидж. Также существенной разницы между двумя возрастными группами не было обнаружено. 29 % опрошенных уверены, что люди помогают по религиозным убеждениям. 25 % участников опроса считают, что люди получают выгоду из этого. Соотношение ответов молодого и старшего поколений оказались примерно равными 26 % и 23 %, соответственно. 24 % информантов выбрали такой вариант ответа: «чувствуют долг перед обществом». Распределение по возрастному признаку оказалось примерно равным. 21 % информантов считают, что люди занимаются благотворительностью, потому что имеют много денег.

Выводы исследования и дальнейшее изучение перспектив в этой области.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что, в целом, респонденты одобряют благотворительную деятельность, но занимаются ею немногие. На это влияют такие факторы, как нехватка средств на благотворительность, недоверие к организациям, занимающимся благотворительностью, плохая информированность о том, на что были потрачены средства, нехватка времени у респондентов. Ни одна из гипотез исследования по возрастному признаку не подтвердилась. Взгляды на понятие благотворительности молодых людей и людей в возрасте от 40 лет и старше существенных различий не имеют. По мнению большинства опрошенных, благотворительность помогает оказывать адресную помощь нуждающимся людям и воспитывает нравственные качества в гражданах. С позиции двух возрастных групп, человек, который занимается благотворительной деятельностью, должен быть отзывчивым, добрым, благородным и ответственным. Но нами была подтверждена такая гипотеза исследования: «Люди, для которых религия играет важную роль, чаще участвуют в благотворительных акциях в своем городе, чем нерелигиозные люди». Также было выявлено, что чаще положительно относятся к благотворительности и занимались ею когда-либо, религиозные люди. В большинстве случаев это люди в возрасте от 40 и старше.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Карагодина О. А. Особенности благотворительной деятельности в российском социуме / О. А. Карагодина // Вектор науки ТГУ. – 2015. – № 2-1. – С. 1-32.
2. Суханова А.Ю. Благотворительность: теоретический и эмпирический анализ // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). С. 117-120.
3. Паршакова Ю.А. Благотворительность как объект социоло-

гического исследования // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2 (11). С. 143-145.

4. Доброва О.В. К вопросу о развитии системы благотворительных общественных организаций дореволюционной России // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4 (20). С. 305-310.

5. Румянцева Н.М. Деловая элита Самарской губернии в конце XIX - начале XX вв // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 88-92.

6. Паршакова Ю.А., Суханова А.Ю. Благотворительность как форма социального обмена // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2 (11). С. 145-148.

7. Гаращенко Л.В. Работа с родителями в частных гимназиях Иркутска в начале XX века // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 205-209.

8. Паршакова Ю.А. Социологические теории общества риска в контексте феномена благотворительности // Карельский научный журнал. 2015. № 3 (12). С. 67-71.

9. Чеснокова Ю.В. Возникновение и роль церковно-монастырской системы благотворительности в России в период X-XVII вв // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 365-367.

10. Гаращенко Л.В. Развитие частных учебных заведений в Иркутске в середине XIX - начале XX веков // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 33-37.

11. Суханова А.Ю. Мнения тольяттинцев о благотворительности // Карельский научный журнал. 2015. № 2 (11). С. 61-65.

12. Паршакова Ю.А., Суханова А.Ю. Основные мотивы осуществления благотворительной деятельности среди жителей г.о. Тольятти // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2 (11). С. 74-79.

13. Паршакова Ю.А., Лузина Д.В. Состояние и перспективы социальных движений в России // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). С. 64-66.

14. Кеня И. А. Благотворительность в контексте социально-экономического развития России: правовые и региональные аспекты / И. А. Кеня // Genesis: ист. исслед. – 2013. – № 3. – С. 149-164.

15. Ульянова Г. Н. Благотворительность в Российской империи: XIX – начало XX века / Г. Н. Ульянова // М.: Наука, 2005. – С. 305-309.

16. Левада-Центр [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lewada.ru/> (Дата обращения: 25.11.2018г.).

Статья поступила в редакцию 03.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:658.155
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0033**ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ**

© 2019

Пашук Наталья Руслановна, ассистент, аспирант кафедры «Экономики и управления»
Кадилова Маргарита Борисовна, студент кафедры «Экономики и управления»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: ritapisy310@gmail.com)

Аннотация. В данной статье рассматривается значение анализа финансово-экономического состояния предприятия. В качестве хозяйствующих субъектов предприятия выполняют значительную роль в социально-экономическом развитии страны. И при рыночных отношениях, в которых присутствует многообразие форм собственности и конкуренция, важное значение занимает эффективное управление деятельностью предприятия. Оценка финансово-экономического состояния организации направлена на определение уже существующих и только намечившихся проблемы для привлечения к ним внимания руководства предприятия. Разработка стратегии развития компании, составление новых экономических планов, выявление резервов повышения эффективности производства – все эти мероприятия напрямую зависят от финансового состояния фирмы. Оценка финансового состояния организации является первоначальным этапом финансового анализа, который проводится на основании данных бухгалтерской отчетности, включая пояснения к ней, и необходимой внешней информации. От финансово-экономического состояния компании во многом зависит рентабельность ее деятельности, в связи с чем анализу уделяется большое внимание. Роль анализа как средства управления производством неуклонно растет за счет необходимости повышения эффективности производительности из-за роста стоимости сырья и обострения конкуренции на рынке. Также поможет финансовым менеджерам в организации для повышения ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности. Целью исследования является выработка основных способов улучшения финансового состояния как инструмента по улучшению его деятельности. Для достижения поставленной цели авторами были рассмотрены теоретические аспекты проведения финансово-экономического анализа. Мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия аргументированы и подкреплены теоретическими выводами. Практическая значимость результатов научной работы заключается в том, что предложенные мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия могут быть использованы на предприятиях.

Ключевые слова: финансовое состояние, результаты финансовой деятельности, бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

**ASSESSMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION
OF THE ENTERPRISE AND WAYS TO IMPROVE IT**

© 2019

Pashuk Natalia Ruslanovna, assistant, post-graduate student,
Department of Economics and management
Kadilova Margarita Borisovna, student of the Department
of Economics and management
Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: ritapisy310@gmail.com)

Abstract. This article discusses the value of the analysis of the financial and economic condition of the enterprise. As economic entities, enterprises play a significant role in the socio-economic development of the country. And in market relations, in which there is a variety of forms of ownership and competition, the importance of effective management of the enterprise. Assessment of the financial and economic condition of the organization is aimed at identifying existing and emerging problems to attract the attention of the company's management. Development of the company's development strategy, preparation of new economic plans, identification of reserves for increasing the efficiency of production—all these activities directly depend on the financial condition of the company. Evaluation of the financial condition of the organization is the original-ness of the stage of financial analysis, which is performed on the basis of Bukh-gulersoy statements, including the notes thereto, and required external information. From the financial and economic condition of the company depends largely on the profitability of its activities, in connection with which the analysis is given great attention. The role of analysis as a means of production management is steadily growing due to the need to improve the efficiency of productivity due to the rising cost of raw materials and increased competition in the market. It will also help financial managers in the organization to increase liquidity, solvency, financial stability and business activity. The aim of the study is to develop the main ways to improve the financial condition as a tool to improve its activities. To achieve this goal, the authors considered the theoretical aspects of the financial and economic analysis. Measures to improve the financial and economic condition of the enterprise are reasoned and supported by theoretical conclusions. The practical significance of the results of scientific work lies in the fact that the proposed measures to improve the financial and economic condition of the enterprise can be used in enterprises.

Keywords: financial condition, results of financial activity, balance sheet, report on financial results.

Финансово-экономическое состояние организации представляет собой результат взаимодействия всех производственных факторов и находится в прямой зависимости от того, как быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги.

Проведение оценки и анализа финансово-экономического состояния является неотъемлемым этапом его эффективного функционирования, актуальность выражается в частности в определении финансового анализа, под которым понимается процесс, состоящий из обработки информации об экономическом состоянии субъекта предпринимательства, финансовых результатов его деятельности в прошлом для проведения прогноза возможных в будущем условий и результатов.

Предполагается, что основная задача проведения финансового анализа - это сокращение неопределенности, влияющей на процесс принятия экономических и управленческих решений, т.е. финансовый анализ используется в качестве инструмента выработки и обоснования решений, а также как средство оценки качества управленческой деятельности и способов прогноза прибыльности предприятия.

Таким образом, анализ финансово-экономического состояния предприятия является важным инструментом выявления его места в рыночной среде, что обусловило выбор данной темы работы [1].

Целью исследования является разработка основных способов улучшения финансового состояния и дальней-

шего развития предприятия.

Поставленная цель потребовала решения ряда задач:

- раскрыть понятие и теоретические основы оценки финансово-экономического состояния предприятия;
- формирование типологии видов финансово-экономического анализа и алгоритма его проведения;
- разработка методов и путей улучшения финансово-экономического состояния.

Теоретической и методической базой исследования выступили труды российских и зарубежных ученых по проблемам финансово-экономического состояния. Особое внимание уделялось публикациям периодической печати, в том числе специализированным изданиям области экономики и финансов.

Непосредственное из-за формирования взаимоотношений рыночного характера многие хозяйствующие субъекты оказались в тяжелом экономическом положении, именно по этой причине является необходимой политика направленная улучшение и поддержку финансово-экономического состояния.

Для того, чтобы заниматься финансовой деятельностью необходимо непосредственно овладевать знания в этой сфере [2].

Для того, чтобы организация могла управлять весьма эффективно своими финансами, им необходимо проводить анализ финансового состояния.

Финансовый анализ – это процесс исследования и оценки, главной целью которого является выработка более достоверных гипотез и прогнозов о факторах, влияющих на финансовое функционирование предприятия [3].

Финансовый анализ в системе управления финансами организации в более общем виде - это способ накопления, преобразования и использования информации финансового характера, который имеет цель:

дать оценку имущественного комплекса и финансового состояния организации и определить перспективы его развития; оценить вероятную динамику развития компании с точки зрения финансовой обеспеченности; дать оценку вероятности и необходимости мобилизации возможных источников дополнительных средств; составить прогноз экономического положения компании на рынке капитала.

Основной задачей анализа финансового состояния является оперативное определение и устранение недостатков финансовой деятельности предприятия и поиск резервов совершенствования финансового состояния организации и её платежеспособности [4].

При этом нужно решить следующие задачи:

1. Непосредственно необходимо провести оценку поступления и использования финансов со стороны финансового состояния организации. Данную оценку необходимо провести при помощи исследования взаимосвязи между разнообразными показателями деятельности, финансового, производственного, коммерческого характера.

2. Необходимо непосредственно спрогнозировать результаты финансового характера, которые являются самыми вероятными, рентабельность экономического характера, при этом необходимо брать в учет действительные условия деятельности хозяйственного характера; а также создать соответствующие модели в сфере финансов.

3. Непосредственно создать такие мероприятия, которые будут способствовать эффективному функционированию организации в финансовой сфере.

Стоит рассмотреть, определение финансового состояния.

Непосредственно финансовое состояние – это характеристика работы организации, данная характеристика отражает ресурсы, которые имеют финансовую направленность, т.е. это все финансы организации [5].

Таким образом, с точки зрения многих авторов финансовое состояние организации коммерческого харак-

тера формируется объективно в структуре финансовых отношений внутреннего и внешнего характера.

Теперь, исходя из вышесказанного, можно сформулировать определение финансового состояния. Непосредственно финансовое состояние – это категория экономического характера, обуславливающая распределение и размещение финансов различных предприятий [6].

Также стоит отметить, что финансово-экономическое состояние может иметь непосредственно кризисный, предкризисный, устойчивый и неустойчивый характер.

Финансово-экономическое состояние устойчивого характера – это в свою очередь, является правильным управлением деятельности финансово-хозяйственного характера определенной организации. Стоит отметить, что финансовое состояние устойчивого характера является весьма важным элементом, поскольку данный показатель, оказывает положительное влияние на объемы производства и предоставляет все необходимые ресурсы для деятельности организации [7].

При помощи экономического анализа имеется возможность своевременно предотвратить все проблемы и определить основные способы улучшения финансового состояния организации.

Оценка финансового состояния - это определенная часть финансового анализа, при котором непосредственно учитываются цели, и задачи, а в том числе определяются балансовыми показателями касательно состояния на определенный период.

Стоит отметить, основным источником, из которого непосредственно берутся все необходимые сведения для финансово-экономического анализа, является соответствующая бухгалтерская отчетность [8,9].

Также необходимо подчеркнуть, что бухгалтерским баланс является самым основным составляющим элементом бухгалтерской отчетности. Другие элементы бухгалтерской отчетности являются дополнительными, благодаря им прогнозирование состояния организации является более точным.

Аналитическая деятельность выполняется по схеме, которая в свою очередь является двух модельной: экспресс-анализ деятельности финансово-хозяйственного характера организации (или общий обзор результатов); финансовый анализ, который осуществляется углубленно.

Аналитические процедуры, исходя из схемы осуществления, принято разделять на экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (или общий обзор результатов) и углубленный финансовый анализ.

Конкретизация процедурной системы финансового анализа находится в зависимости от его цели и задач, а также от разных факторов (информационного, временного, методического, технического и кадрового обеспечения).

Классификации форм и видов анализа хозяйственной деятельности нашли свое отражение в трудах таких ученых, как Л.В. Донцова, Т.В. Епифанова, М.С. Игнатенко, В.В. Кириленко, Н.В. Климова, Г.В. Савицкая и мн. др. [10-23]. На основании работ перечисленных выше экономистов, авторами была разработана собственная типология финансового анализа, представленная на рисунке 1.

Экспресс-анализ, или общий обзор итогов деятельности - это первый этап, с которого начинается анализ финансового состояния организации. Данный этап дает возможность сделать общий анализ деятельности предприятия, при этом, не выявляя внутренней сущности факторов, повлиявших на формирование некоторых параметров, а также позволяет непосредственно изучить масштабы производства, его особенности. Наиболее важными источниками общего обзора итогов работы организации считаются сведения статистической и бух-

галтерской отчетности, как уже было сказано выше [24].

Экспресс-анализ подразумевает быструю оценку предприятия на основании некоторой стандартной системы параметров и довольно несложной методики, в которую включаются следующие характеристики и оценки:

1) общая характеристика организации, а именно: характеристика по виду собственности и отрасли, виду и объему производства, мощности, по общему финансовому результату работы, по среднесписочной численности сотрудников;

2) оценка характера изменения валюты баланса за рассматриваемый период и оценка обоснованности размещения средств организации;

3) оценка динамики и структурных сдвигов в пассивах, активах и выручке от реализации товаров;

4) вывод о работе предприятия на основании небольшого числа выборочных, наиболее значимых обобщающих параметров.



Рисунок 1 – Типология видов анализа финансовой деятельности предприятий.

Целью комплексного анализа финансового состояния является наиболее детальная характеристика финансового и имущественного положения предприятия, итогов его деятельности в прошедшем отчетном периоде, и, кроме того, вероятности развития на долгосрочные и краткосрочные (ближайшие) перспективы.

В зависимости от направления проведения финансового анализа деятельности организации различают ретроспективный, т.е. прошлой экономической информации, оперативный (текущий) и перспективный – анализ финансовых планов и прогнозов функционирования компании.

Стандартный подход к финансовому анализу - это расчет и изучение показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности, деловой активности. На основании анализа этих показателей определяется платежеспособность и кредитоспособность предприятия [25].

Целью такой оценки является обнаружение причин и негативных факторов появления кризисных ситуаций для их дальнейшего устранения.

Основными факторами, которые определяют финансовое состояние предприятия, являются:

- способность выполнения финансового плана и возможности пополнения по мере необходимости потребности собственного оборотного капитала за счет прибыли;
- скорость оборачиваемости активов организации.

Традиционно, алгоритм проведения финансового анализа субъектов предпринимательства включает следующие этапы:

1) сбор необходимой информации, объем которой напрямую зависит от цели, задач и вида анализа;

2) оценка достоверности полученной информации

посредством привлечения результатов независимых аудитов;

3) обработка данной информации посредством составления аналитических таблиц, графиков и агрегированных форм отчетности [26].

Но необходимо отметить, что в данном алгоритме отсутствует методический аспект, в связи с чем, авторами предлагается развернутая форма поэтапного проведения финансового анализа, которая представлена на рисунке 2.

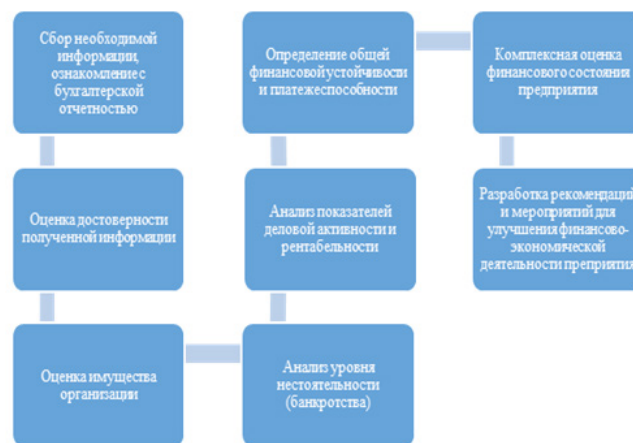


Рисунок 2 – Этапы проведения анализа финансового состояния предприятия

Стоит отметить, что финансовое состояние предприятия определяется при помощи платежеспособности организации. Платежеспособность организации отображает непосредственно то, насколько организация способна выполнять свои требования платежного характера (к примеру, уплата налогов, выдача зарплаты сотрудникам и прочее). Поскольку от деятельности хозяйственного и производственного характера организации зависит непосредственное выполнение финансового плана. Таким образом, оценка финансового состояния играет огромную роль в деятельности любого предприятия [27].

В рыночных условиях для предприятия значительно возрастает значение анализа финансового состояния и поиска путей для его улучшения, поскольку без их осуществления предприятие будет неспособно получать экономические выгоды [28].

Поэтому, учитывая важность данного этапа, целесообразно привести основные направления, которые позволят улучшить финансовое состояние:

1. Снижение себестоимости производимой продукции, что подразумевает под собой разработку путей для минимизации затрат на производственные необходимые с целью влияния на величину выручки и валовой прибыли организации, а также назначения основных показателей, характеризующих эффективность функционирования предприятия. Необходимо отметить, что данная рекомендация характерна исключительно для компаний производственной сферы.

2. Непосредственная оптимизация управления организацией, она направлена на значительное улучшение процессов, которые происходят в самой организации. К примеру, автоматизация задач, которые ставятся непосредственно перед персоналом кампании, изменение принципа стимулирования сотрудников и прочее.

3. Введение новых ассортиментных позиций или оказание новых видов услуг, что позволит организации стимулировать привлечение дополнительного потока клиентов и, как итог, максимизировать доходы. Для диверсификации товаров или услуг компания может использовать как свои трудовые ресурсы, так и обратиться к услугам специалистов консалтинговых предприятий.

4. Нарращивание объемов реализации. Для примене-

ния этой рекомендации компания первоначально должна оценить, по каким направлениям продукции наблюдается нехватка или, наоборот, затоваривание запасов, и в последствие, принять решение об изменениях объемов реализации для удовлетворения спроса потребителей посредством ценообразования, что увеличит оборачиваемость запасов предприятия, величину оборота продукции и оптимизирует его финансовое состояние [29].

5. Модернизация основных фондов и внедрение современных технологий. Использование основных фондов подразумевает их как моральное и физическое устаревание, поэтому для того, чтобы оставаться на плаву, предприятию необходимо поддерживать основные фонды в рабочем состоянии внедряя новые основные фонды и современные технологии, что позволит улучшить работоспособность персонала и увеличить конкурентоспособность предприятия.

6. Взыскание просроченных задолженностей в целях оздоровления финансового состояния на предприятии. Данная рекомендация подразумевает совершенствование финансового контроля, например, путем разработки платежного календаря, мероприятий для возмещения просроченной дебиторской задолженности.

Финансово-экономическое состояние – это важная характеристика работы организации, данная характеристика отражает ресурсы, которые имеют финансовую направленность, т.е. это все финансы организации и их непосредственное использование и перемещение [30].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: / под ред. В. И. Бариленко. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 455 с.
2. Брендина Е.Е. Сущность и роль анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в рыночных условиях. / *Аллея науки*. – т.7, - №6(22), - 2018 г., стр. 144-148.
3. Губертов Е.А., Грибкова Д.О. Экономическая сущность, принципы и задачи анализа финансового состояния предприятия. *Территория науки*. №6, - 2017г., - стр. 101-106.
4. Байбеков А.С. Сущность финансового анализа и его роль в принятии управленческих решений. *Аллея науки*. – т.4, - №10, - 2017 г., стр. 728-733.
5. Петросян К.Г. Сущность и значение оценки финансового состояния предприятия. *Мир экономики и права*. - №3, - 2013 г., стр.23-26.
6. Юнусова А.Н. Исследование суственности «финансового состояния» предприятия. *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд*. -№ 45, - 2016 г., - стр. 230-233.
7. Старкова А.А., Смагина М.Н. Роль финансового состояния в анализе деятельности предприятия. *Вестник научных конференций*. 2016. № 10-6 (14). С. 174-176.
8. Кандаурова А.А. Особенности финансовой отчетности предприятий и эффективные методы анализа. *Новая наука: проблемы и перспективы*. - №115-1, - 2016 г., стр. 91-97.
9. Киселева С. В., Милосердова А.Н. Формирование и анализ бухгалтерской отчетности (внутренней, консолидированной) отчетности предприятия. *Universum: экономика и юриспруденция*. - № 3 (48), - 2018 г., стр. 4-6.
10. Епифанова Т.В. Систематизация понятийного аппарата в анализе финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса. / *Новые технологии*. - №4, 2012 г., - 190-198.
11. Кириленко В.В. Финансовый анализ как основа для принятия управленческих решений. / *Econometrics*. - №5(37) – 2018 г., - стр.5-11.
12. Игнатенко М.С. Анализ финансового состояния предприятия. - *Научные исследования и разработки молодых ученых*. - № 9-2, 2016 г., стр.61-64.
13. Бердникова Л.Ф., Бердников А.А. Стратегический анализ финансового состояния организации: сущность и методика // *Карельский научный журнал*. 2014. № 3 (8). С. 43-45.
14. Колмаков В.В., Коровин С.Ю. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия // *Вестник НГИЭИ*. 2015. № 5 (48). С. 67-73.
15. Бубновская Т.В., Логинова А.А., Скалкин Д.В. Анализ финансовых результатов как оценка эффективности использования ресурсов предприятия ООО «Эккаунд-сервис» // *Карельский научный журнал*. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 121-123.
16. Насакина Л.А. Формирование управленческой отчетности о финансовых результатах и направления ее анализа // *Научен вектор на Балканите*. 2018. № 1. С. 8-12.
17. Ващенко И.Ю. Определение точки экономического краха при наблюдении за макроэкономическими показателями во взаимосвязи с финансовыми рынками // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 2 (7). С. 53-56.
18. Левченко Т.А., Вятрович Д.Е. Сравнительная характеристика методов анализа финансовой устойчивости промышленных предприятий // *Карельский научный журнал*. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 96-100.
19. Лысов И.А., Колачева Н.В. Методология управления финансо-

выми результатами предприятия // *Вестник НГИЭИ*. 2015. № 1 (44). С. 54-59.

20. Совалева Н.А. Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 3 (8). С. 88-90.

21. Быкова Н.Н. Финансовый анализ как инструмент финансового менеджмента // *Карельский научный журнал*. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 35-38.

22. Коваленко О.Г., Колачева Н.В. Теоретические основы финансового менеджмента // *Вестник НГИЭИ*. 2015. № 1 (44). С. 25-29.

23. Алексеева Л.Ф., Логинова А.А. Анализ финансового результата в целях повышения прибыли на примере аутсорсинговой организации ООО «Эккаунд-сервис» // *Карельский научный журнал*. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 53-56.

24. Ногойбаева Э.К. Взаимосвязь статистической и бухгалтерской (финансовой) отчетности в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. *Известия иссык-кульского форума бухгалтеров и аудитором стран центральной Азии*. - № 3(18), - 2017 г., - стр. 375-380.

25. Баглаенко Н.О. Оценка экономической эффективности: роль финансового анализа в стратегическом и оперативном управлении. *Наука и образование: - № 10(89), - 2017 г., - стр. 60-62.*

26. Игнатенко М.С. Анализ финансового состояния предприятия. - *Научные исследования и разработки молодых ученых*. - № 9-2, 2016 г., стр.61-64.

27. Казакова О.В. Сущность, роль и значение финансового анализа. *Дневник науки*. - №2 – 2017 г., стр. 4.

28. Ганота О.Н., Гильманова Ю.Р. Роль анализа финансового состояния предприятия в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия. *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. - № 11(74), - 2017 г., стр. 16.

29. Трофимова М.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: / М.Н. Трофимова. - Томск: ТМУ, 2012. - 96 с.

30. Иевлева Н.В., Тумашик И.В., Гетманова М.В. Роль анализа при оценке финансового состояния предприятия. *Современные исследования*. - № 5(09), - 2018 г., - стр.67-70. *medium-sized businesses*. / *New technology*. - №4, 2012, - 190-198.

Статья поступила в редакцию 30.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.322

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0034

ИНВЕСТИЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2019

Каширина Марианна Валерьевна, кандидат социологических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

Малафеев Александр Анатольевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

*Самарский государственный технический университет, филиал в г. Новокуйбышевске
(446200, Россия, Новокуйбышевск, ул. Миронова 5, e-mail: mvkvv@yandex.ru)*

Аннотация. Сегодня развитие инвестиционной деятельности является важным путем подъема экономики регионов. Для благоприятного инвестиционного климата в регионах и создания там устойчивой мотивации к долгосрочному вложению средств, используются меры государственного регулирования инвестиционной сферы, а также рыночные механизмы (выгодное вложение капитала в производство, обеспечение свободного перелива капитала между различными регионами и отраслями, развитие конкуренции и ограничение монополизма). Нефтеперерабатывающие предприятия являются основными структурными элементами экономики России. От того что производят, сколько производят и какими затратами зависит мощь и эффективность экономики страны. Основу развития нефтеперерабатывающих предприятий в рыночной экономике составляет конкуренция между предприятиями своей страны и предприятиями других стран. Конкуренция заставляет нефтеперерабатывающие предприятия снижать затраты на производство, осуществлять поиск новых методов производства, новых технологий и новых продуктов. А это невозможно сделать без инвестиций. Инвестиционная деятельность предприятий становится во главу угла их развития, и без которой само их существование становится проблематичным. Инвестиционная деятельность нефтеперерабатывающих предприятий в общем случае есть не что иное, как увеличение капитала.

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционный климат, нефтеперерабатывающие предприятия, нефтехимический комплекс, нефтяная отрасль.

INVESTMENT ACTIVITY OF OIL REFINERIES IN SAMARA REGION

© 2019

Kashirina Marianna Valerievna, candidate of social Sciences, associate Professor
of Economics and management»

Malafeev Alexander Anatolevich, candidate of economic Sciences, associate Professor
of «Economics and management»

*Samara State Technical University, branch in Novokuibyshevsk
(446200, Russia, Novokuibyshevsk, St. Mironov, 5, e-mail: mvkvv@yandex.ru)*

Abstract. Today, the development of investment activity is an important way to boost the economy of the regions. For a favorable investment climate in the regions and the creation of a stable motivation for long-term investment, measures of state regulation of the investment sphere, as well as market mechanisms (profitable investment in production, ensuring the free flow of capital between different regions and industries, the development of competition and the restriction of monopoly) are used. Oil refineries are the main structural elements of the Russian economy. What is produced, how much is produced and what costs depends on the power and efficiency of the country's economy. The basis for the development of oil refineries in a market economy is competition between enterprises in their country and enterprises in other countries. Competition forces oil refineries to reduce production costs, to search for new production methods, new technologies and new products. And this cannot be done without investment. Investment activity of enterprises becomes the cornerstone of their development, and without which their very existence becomes problematic. Investment activity of oil refineries in General is nothing more than an increase in capital.

Keywords: Investments, investment climate, oil refineries, petrochemical complex, oil industry.

Сегодня развитие инвестиционной деятельности является важным путем подъема экономики регионов. Регионы восстанавливают свою инвестиционную привлекательность после кризиса (но не все). Тенденция постепенного посткризисного восстановления инвестиционного потенциала, впервые отмеченная в прошлогоднем рейтинге, сохранилась и в 2018 году [1].

Для благоприятного инвестиционного климата в регионах и создания там устойчивой мотивации к долгосрочному вложению средств, используются меры государственного регулирования инвестиционной сферы, а также рыночные механизмы (выгодное вложение капитала в производство, обеспечение свободного перелива капитала между различными регионами и отраслями, развитие конкуренции и ограничение монополизма) [2].

Нефтеперерабатывающие организации представляют собой главные звенья экономики России. От того, что производят, сколько производят и какими затратами зависит мощь и эффективность экономики страны. Основу развития нефтеперерабатывающих предприятий в рыночной экономике составляет конкуренция между предприятиями своей страны и предприятиями других стран. Конкуренция заставляет нефтеперерабатывающие предприятия снижать затраты на производство, изыскивать новые методы производства, новые технологии и новые продукты. А это невозможно сделать без инвестиций.

Инвестиционная деятельность предприятий становится во главу угла их развития, и без которой само их существование становится проблематичным [3]. В настоящий момент добыча и переработка нефти, газа является одним из самых перспективных отраслей промышленности Российской Федерации [4]. Инвестиционная деятельность нефтеперерабатывающих предприятий в общем случае есть не что иное, как увеличение капитала.

Нефтехимический комплекс Самарской области имеет конкурентные преимущества по сравнению с нефтехимическими комплексами других регионов. Это в первую очередь определяется тем, что на территории Самарского региона имеются все стадии технологической цепочки – от добычи углеводородного сырья – нефти, попутного нефтяного газа и их переработки до производства широкой линейки товарных химических продуктов [5].

Нефтедобыча в Самарской области берет свое начало еще с 1936 года. Регион считается одним из наиболее крупнейших в России по добыче и переработке нефти. По прогнозам ученых, залежей нефти в Самарской области хватит на ближайшие 40 лет. Регион занимает высокую планку в рейтинге нефтяных регионов страны, что дает губернатору ускорение в развитии. В последние годы нефтедобывающие предприятия с уверенностью увеличивают объем добываемого сырья.

Регион считается одним из наиболее крупнейших в России по переработке нефти. По прогнозам ученых, залежей нефти в Самарской области хватит на ближайшие 40 лет. Регион занимает высокую планку в рейтинге нефтяных регионов страны, что дает губернии ускорение в развитии. Правительство осуществляет вложение инвестиций, для развития нефтяной отрасли на территории Самарской области, что дает существенный толчок, для развития нефтяного промысла в регионе. Производятся инвестирование на проведение геологических мероприятий, таких как гидроразрывы продуктивных пластов, зарезка боковых стволов, переводы скважин на эксплуатацию вышележащих горизонтов. Особое внимание уделяется разработке новых месторождений, с применением инновационных технологий, которые в свою очередь повышают эффективность в разы. За счет проведения этих мероприятий, результаты планомерно дают свой положительный результат.

Правительство осуществляет вложение инвестиций, для развития нефтяной отрасли на территории Самарской области, что дает существенный толчок, для развития нефтяного промысла в регионе. Производятся инвестирование на проведение геологических мероприятий, таких как гидроразрывы продуктивных пластов, зарезка боковых стволов, переводы скважин на эксплуатацию вышележащих горизонтов. Особое внимание уделяется разработке новых месторождений, с применением инновационных технологий, которые в свою очередь повышают эффективность в разы. За счет проведения этих мероприятий, результаты планомерно дают свой положительный результат [6; 7].

На сегодняшний день нефтеперерабатывающая промышленность Самарской области включает три крупных нефтеперерабатывающих предприятия: АО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод», АО «Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод» и АО «Сызранский нефтеперерабатывающий завод», крупнейший в России производитель смазочных материалов ООО «Новокуйбышевский завод масел и присадок» и два газоперерабатывающих завода: АО «Отрадненский ГПЗ» и АО «Нефтегорский ГПЗ», входящие в состав ОАО «НК «Роснефть» [8].

Но что касается главного фаворита среди нефтяных компаний Самарской области, то им является ОАО «Самаранефтегаз», его общая доля на рынке составляет порядка 75%. Но с приходом в Самарскую область государственной компании НК «Роснефть», объем добываемых углеводородов увеличился и составил 9,9 миллионов тонн [9]. Оно было основано в 1994 году, а позже вошло в состав «Роснефть». Месторождения этого предприятия хорошо оснащены инфраструктурой, а нефть, добытая на них, отправляется на переработку в НПЗ «Роснефть», а актуальная расположенность, дает высокую экономическую эффективность [10].

Сегодня, несмотря на развитую в Самарской области инфраструктуру поддержки инноваций, есть большое поле деятельности в данном направлении. Ежегодно по данным областной статистической службы сокращается число организаций, ведущих инновационную деятельность.

Доля организаций, которые вели инновационную деятельность, составляла в 2010 году 12 %, а в 2017 году только 5 %. Здесь предстоит большая работа. В июле 2016 г. на АО «Куйбышевский НПЗ» введены в эксплуатацию комплекс каталитического крекинга и установка метил-третбутилового эфира. В июле 2017 года АО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод» успешно провел уникальную по масштабам и сложности операцию по доставке на предприятие девяти крупногабаритных реакторных колонн для строительства комплекса гидрокрекинга тяжелых нефтяных фракций мощностью 2 млн. тонн и установки регенерации метилдиэтанолamina (МДЭА). Продолжается реализация приоритетных инвестиционных проектов по строитель-

ству установки первичной переработки нефти АВТ-2 и реконструкции установки замедленного коксования.

АО «Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод» продолжается строительство установки сернокислотного алкилирования мощностью 65 тыс. тонн в год.

Инвестиционное законодательство в Самарской области постоянно изменяется и дополняется с целью оказания государственной поддержки инноваций, создания благоприятного климата для инвесторов. Например, начиная с 2013 года стало применяться субсидирование затрат инвесторов по обустройству промышленных площадок и подключению к источникам электроснабжения.

Сегодня нефтехимический комплекс (НХК) Самарской области охватывает все стадии технологической цепочки – от добычи углеводородного сырья и его переработки до производства широкой линейки товарных химических продуктов, которые выпускаются на основных производственных площадках в Тольятти и Новокуйбышевске, Чапаевске и Сызрани, Отрадном и Нефтегорске. Объем инвестиций в отрасль составил в 2017 году 44,3 млрд руб., а по итогам 2018 года этот показатель превысит 68 млрд руб.

Самарская область занимает второе место по объему переработки нефти в России. За 2017 год в регионе переработано 19,5 млн тонн углеводородного сырья, что составляет 98,8% к объему переработки нефти за 2016 год. Эта небольшая тенденция к снижению не сказывается на объеме выпуска «светлых» нефтепродуктов.

В прошлом году нефтяные компании региона извлекли на поверхность 16,3 млн тонн нефти. Объем инвестиций в производство составил более 48 миллиарда рублей, а в 2018-м - 42,6 млрд руб. Благодаря сейсмозаведочным и поисковым работам прирост разведанных запасов нефти в 2017 году составил свыше 30 миллионов тонн. Было пробурено 59 скважин, открыто 10 месторождений нефти.

В 2017 году на нефтегазодобыче нефтепереработке Самарской области трудились более 19 тысяч человек. Крупнейшие добывающие компании - «Самаранефтегаз» («Роснефть»), «РИТЭК-Самара-Нафта» (ЛУКОЙЛ), «Санек», «Татнефть-Самара», «Самаринвестнефть», «Регион-нефть», «Благодаров-Ойл» и «ГНС-Развитие».

Крупнейшие перерабатывающие предприятия сегмента «даунстрим» - Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод, Куйбышевский НПЗ, Сызранский НПЗ, «Новокуйбышевский завод масел и присадок», «Отрадненский ГПЗ», «Нефтегорский ГПЗ» (все – Роснефть) и «Самаратранснефть-терминал».

Предприятия нефтяной промышленности в 2017 году перечислили в бюджет Самарской области свыше 15 млрд. рублей. Самым крупным налогоплательщиком стал «Самаранефтегаз» [11].

Нефтяные предприятия Самарской области ведут активную конкуренцию между собой. Компании стремятся обладать рядом конкурентных преимуществ в сфере нефтяной промышленности. Для этого используют такие методы, как значительное снижение цен, специальные предложения и др. Это позволяет привлечь внимание к этим организациям. Для распределения прав пользования недрами с целью геологических работ, проводятся такие мероприятия под названием аукцион. На нем компании предлагают актуальные условия для получения прав на определенный земельный участок. В соответствие с предложенными вариантами определяется наиболее подходящий под условия аукциона, та компания и выигрывает аукцион. Мероприятие дает стимул компаниям разрабатывать новые проекты, усовершенствовать технологии и идти в ногу со временем, для того чтобы выиграть его. Это позволяет увеличить уровень конкуренции среди предприятий и значительно повысить ресурсный потенциал региона. Это дает стимул компаниям расти, увеличивать свои производственные мощности. Что будет способствовать росту компаний и выведению на российский и мировой уровень.

Ключевые направления взаимодействия - увеличение объемов добычи нефти и крупномасштабная модернизация заводов самарской группы НК «Роснефть», которые несколько последних лет проводят глобальную программу техперевооружения – сызранский, куйбышевский и новокуйбышевский. Так, суммарный объем инвестиций в региональную нефтехимию за 2014 по 2018 год составил 703 млрд рублей. В целом же с 2009 года по 2018 год на развитие предприятий нефтехимического комплекса Самарской области направлено 986 млрд рублей частных инвестиций. Дивиденды от развития нефтехимического комплекса как для региона, так и для России очевидны: дополнительные рабочие места, объем поступаемых налоговых отчислений, снижение зависимости от импортной нефтехимической продукции, переход от сырьевой экономики к инновационной, в основе которой лежит производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Для успешного развития самарской нефтехимии важны и стоимость углеводородного сырья, и легкий доступ к нему. Свое – рентабельнее. Конкурентоспособнее. Увеличение объемов добычи углеводородного сырья имеет исключительное значение и для социально-экономического развития региона. Поэтому самарские нефтедобывающие компании активно ведут геологическое изучение и освоение недр.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Нефтяная и нефтеперерабатывающая Промышленность России 2013-2018 гг. https://marketing.rbc.ua/static/files/research_old/6130/Demo_Review_Oil_2013-2018.pdf (Дата обращения 14.01.2019)
2. Мурашева М.Д. Анализ социально-экономического развития Самарской области // Модернизация промышленных комплексов Поволжья: Проблемы, тенденции, механизмы. – 2016. - № 5. – С. 160-167.
3. Красовская Е.А., Несмеянова Н.А. Развитие инвестиционной деятельности в Самарской области за 2016 год // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 13(24).
4. Лебединская Ю.С. Теоретическое обоснование определения понятия «нефтегазовый кластер» // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3(24).
5. Руководители ПФО и региона ознакомились с работой нефтехимического комплекса Самарской области <https://volga.news/article/184508.html> (Дата обращения 15.01.2019)
6. Нефтяная промышленность Самарской области – курс на интенсивное развитие. Информационно-аналитическое издание «Время» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.timesatara.ru/article/43676.htm> (Дата обращения 15.01.2019).
7. Анисимова В.Ю. Масштабы государственного участия в управлении нефтегазовым комплексом // Вестник Самарского государственного университета. - 2014. - №6 (117). - С. 113-119.
8. Анисимова В.Ю. Кластерная система как фактор повышения инвестиционной привлекательности нефтедобывающего комплекса региона // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. -2012. -№2. - С. 3-10.
9. Иртегова Е.Г. Обзор деятельности нефтедобывающих предприятий Самарской области / Е.Г. Иртегова, А.О. Шпак // Научные исследования: от теории к практике : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 7 июня 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 2 (8). – С. 126-128.
10. Зимин В.А. Анализ инвестиционной деятельности в Самарской области // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. - № 2-1. – С. 113-116.
11. Инвестиции в нефтепереработку Самарской области в 2018 году вырастут в 1,5 раза http://iadevon.ru/news/petroleum/ investitsii_v_neftepererabotku_samarskoy_oblasti_v_2018_godu_virastut_v_1,5_raza-7807/(Дата обращения 15.01.2019).

Статья поступила в редакцию 02.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0035

ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

© 2019

Ким Ангелина Георгиевна, кандидат экономических наук, профессор кафедры
«Международного маркетинга и торговли»

Локша Анна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Международного маркетинга и торговли»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток ул., Гоголя 41, e-mail: Anna.Loksha@vvsu.ru)*

Аннотация. Статья посвящена определению стратегии продвижения на рынке недвижимости. На примере ГК «Армада» рассмотрены подходы к маркетинговому исследованию целевой аудитории ГК «Армада» с целью выявления наиболее эффективных элементов комплекса продвижения для коммерческой недвижимости г. Владивостока. В рамках данного исследования методом интервьюирования был проведен опрос целевой аудитории ГК «Армада», которая состояла из 70 компаний. Исследование проводилось с целью выявления наиболее эффективных методов продвижения коммерческой недвижимости в г. Владивостоке на период 2018 г. Выявлено, что за последние 5 лет более 65% респондентов приобретали коммерческую недвижимость. Также установлено, что спросом пользуются складская, офисная и торговая недвижимость. Наименьшим спросом пользуется коммерческая недвижимость под производство. В большинстве случаев помещения коммерческой недвижимости приобретают для размещения офисов и торговой деятельности. Доказано, что для проведения маркетингового исследования целевой аудитории ГК «Армада» при выборе коммерческой недвижимости в г. Владивостоке необходимо не только разработать подход к исследованию, который включает в проблему исследования и методы сбора информации об этой проблеме, но и установить четкие временные рамки проведения данного исследования.

Ключевые слова: комплекс маркетинга, целевая аудитория, исследование, портрет потребителя, рынок недвижимости, маркетинговое исследование, коммерческая недвижимость, потребительские предпочтения, стоимость покупки и аренды, реклама.

PRACTICAL MARKETING: STRATEGY OF PROMOTION ON THE REAL ESTATE MARKET

© 2019

Kim Angelina Georgievna, candidate of Economics, Professor of the Department
of International Marketing and Trade

Loksha Anna Vladimirovna, candidate of Economics, Associate Professor
at the Department of International Marketing and Trade

*Vladivostok state University of Economics and service
(690014, Russia, Vladivostok Street, Gogol 41, e-mail: Anna.Loksha@vvsu.ru)*

Abstract. The article is devoted to identifying the characteristics of the formation of the target audience. On the example of the Armada Group, the approaches to the marketing research of the target audience of the Armada Group are considered in order to identify the most effective elements of the promotion complex for commercial real estate in Vladivostok. In the framework of this survey, the method of interviewing conducted a survey of the target audience of the Armada Group, which consisted of 70 companies. The study was conducted to identify the most effective methods of promoting commercial real estate in the city of Vladivostok for the period 2018. It was revealed that over the past 5 years, more than 65% of respondents purchased commercial real estate. It was also found that warehouse, office and retail real estate are in demand. The lowest demand is for commercial real estate for production. In most cases, commercial real estate premises are acquired for the placement of offices and trading activities. It has been proven that in order to conduct a marketing study of the target audience of the Armada Group when choosing commercial real estate in Vladivostok, it is necessary not only to develop an approach to the study, which includes the research problem and methods of collecting information about this problem, but also to establish a clear time frame for this research.

Keywords: marketing mix, target audience, research, consumer portrait, real estate market, marketing research, commercial real estate, consumer preferences, purchase and rent cost, advertising.

Постановка проблемы. Целевая аудитория (или целевая группа) – это группа людей, которые вероятнее всего заинтересуются предложением и закажут конкретный товар или услугу [1].

Главная ценность целевой аудитории в маркетинге – это то, что представители выбранной группы с большой долей вероятности захотят купить определенный продукт. Поэтому маркетолог формирует рекламное объявление с учетом вкусовых предпочтений или особенностей именно этой группы, что существенно повышает эффективность рекламной кампании [2].

Каждый маркетолог, который впервые сталкивается с проблемой описания целевой аудитории для товара компании или составления портрета целевого потребителя, берет во внимание следующие вопросы [3]:

- как понять, кто является целевой аудиторией компании;
- на каком этапе стратегии следует выбирать целевую аудиторию;
- где брать информацию для составления портрета целевого потребителя;
- какие характеристики существуют для описания

целевой аудитории;

– как подробно следует описывать целевую аудиторию продукта;

– существуют ли особенности в описании целевой аудитории для моего рынка.

Рассмотрим особенности формирования целевой аудитории на примере группы компаний «Армада», которая осуществляет свою деятельность на строительном рынке г. Владивостока более 14 лет, занимает лидирующее место в строительной отрасли Приморского края и стремится оказать высококачественные услуги, предлагая эффективные и современные технологии домостроения.

Формирование целей статьи. Целью данного исследования является формирование стратегии маркетинга на рынке недвижимости г. Владивостока.

Анализ исследований и публикаций. Были изучены основные научные работы таких авторов как, Е.А. Березина, О.К. Ойнер, Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, В.И. Беляева и др.

Изложение основного материала исследования. Для проведения этого исследования был разработан подход

к маркетинговому исследованию целевой аудитории ГК «Армада» с целью выявления наиболее эффективных элементов комплекса продвижения для коммерческой недвижимости (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Подход к маркетинговому исследованию целевой аудитории ГК «Армада» с целью выявления наиболее эффективных элементов комплекса продвижения для коммерческой недвижимости г. Владивостока, 2018 г.

Наименование этапа	Содержание и основные цели этапа
Изложение проблемы, целей, задач и гипотез исследования	
Проблемы исследования	Проблема, требующая решения – разработка эффективного комплекса продвижения коммерческой недвижимости ГК «Армада». Проблема, требующая исследования – поиск наиболее эффективных методов продвижения коммерческой недвижимости на основе анализа целевой аудитории коммерческой недвижимости ГК «Армада».
Изложение проблемы, целей, задач и гипотез исследования	
1.2 Цели исследования	Целью работы является разработка эффективного комплекса продвижения для коммерческой недвижимости на примере ГК «Армада».
1.3 Задачи исследования	рассмотреть характеристику ГК «Армада» и проанализировать ее комплекс продвижения; провести исследование целевой аудитории ГК «Армада»; разработать рекомендации по формированию комплекса продвижения ГК «Армада».
1.4 Гипотезы исследования	H1. Личные продажи оказывают сильное воздействие на потребителей коммерческой недвижимости. H2. Участие на форумах, мероприятиях и выставках является эффективным каналом продвижения для коммерческой недвижимости H3. Прямой маркетинг не оказывает влияния на потребителей коммерческой недвижимости.
2 Выбор проекта исследования	
2.1 Объект исследования	Комплекс продвижения коммерческой недвижимости ГК «Армада»
2.2 Определение границ исследования	Юридические лица, заинтересованные в приобретении коммерческой недвижимости в г. Владивостоке.
2.3 Виды исследовательского опроса	Для проведения данного исследования будет применен вид дескриптивного (описательного) исследования [5]. С помощью кабинетных исследований мы проведем описание стратегий и методов продвижения коммерческой недвижимости [6]. С помощью полевых исследований мы проведем потребительский опрос целевой аудитории (анкетирование), для определения эффективных элементов комплекса продвижения коммерческой недвижимости.
3 Определение методов проведения исследования	
3.1 Методы проведения исследования	Кабинетное исследование – анализ вторичной информации из печатных и электронных источников. Полевое исследование – опрос методом интервьюирования.
4 Сбор информации	
4.1 Первичные источники информации	Результаты анкетирования, полученные на основе опроса.
4.2 Вторичные источники информации	- печатные и электронные периодические специализированные издания [7]; - синдикативная информация в виде результатов исследований маркетинговых и консалтинговых агентств; - специализированные порталы в сети Интернет и др.
4.3 Объем выборки	Статистический метод выборки (формула В.Г. Светуныкова) [8]. Генеральная совокупность юридические лица, зарегистрированные в г. Владивостоке - 46 000 шт. Объем выборки составил: 70 предприятий.
4.4 Инструментарий исследования	Анкета для опроса потребителей
5 Анализ собранной информации	
5.1 Анализ и обработка данных	Оформление результатов, анализ полученных результатов с использованием графических методов, итоговая интерпретация полученной в ходе исследования информации.

В данной таблице представлен подход к исследованию целевой аудитории коммерческой недвижимости для ГК «Армада» в г. Владивостоке, в котором изложены проблемы, цели и задачи данного исследования, а также определены методы сбора информации, методы проведения опроса и средства с помощью, которых будут проведены анализ и обработка данных.

В рамках данного исследования был проведен опрос целевой аудитории ГК «Армада» для выявления наиболее эффективных методов продвижения коммерческой недвижимости в г. Владивостоке на период 2018 г. Перед проведение опроса была рассчитана выборка, которая составила 70 компаний. Опрос проходил методом интервьюирования директоров и учредителей компаний г. Владивостока, с 02.05.2018- 14.05.2018. Инструментарием опроса послужила анкета, которая отразила характеристики целевой аудитории ГК «Армада» [9].

Таким образом, по результатам опроса было получено, что 65% респондентов за прошедшие пять лет приобретали, брали в аренду коммерческую недвижимость и будут это делать в ближайшем будущем. 35% респондентов ответили, что не планируют приобретать и брать в аренду коммерческую недвижимость.

На рисунке 1 представлены ответы респондентов на вопрос о потребительских предпочтениях при выборе коммерческой недвижимости.

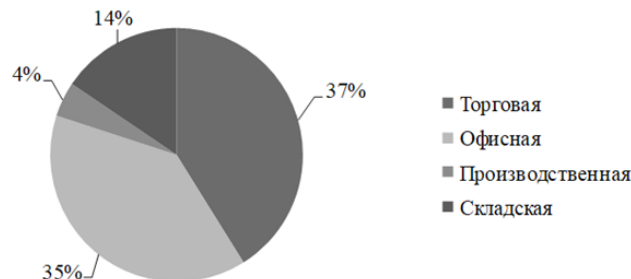


Рисунок 1 – Распределение ответов респондентов в отношении предпочтений при выборе форматов коммерческой недвижимости г. Владивостока, 2018 г., в %

По результатам ответов респондентов было выявлено, что спросом пользуются складская, офисная и торговая недвижимость. Наименьшим спросом пользуется коммерческая недвижимость под производство, возможно, это связано с тем, что на территории г. Владивостока более развита сфера услуг, чем производство товаров.

На рисунке 2 представлены ответы целевой аудитории ГК «Армада» на вопрос относительно ключевых факторов, влияющих на желание приобрести / взять в аренду объект коммерческой недвижимости в г. Владивостоке.

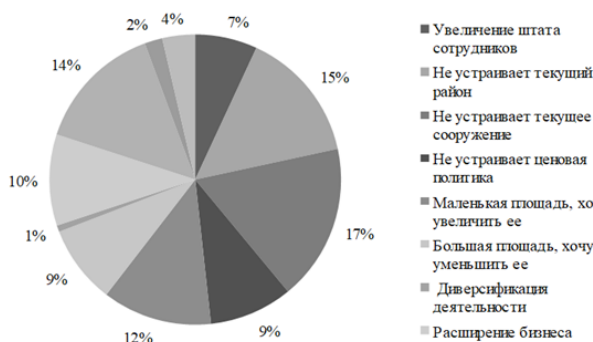


Рисунок 2 – Распределение ответов респондентов в отношении факторов, оказывающих влияние на решение приобрести / взять в аренду объект коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018 г., в %

Большая доля – 17% - основным фактором посчитала неудовлетворенность текущим эксплуатируемым сооружением. 15% опрошенных отметили неудовлетворенность прошлыми районами расположения объектов их коммерческой недвижимости.

Около 14% респондентов указали фактор целесообразности инвестирования средств в коммерческую недвижимость. 12% при приобретении коммерческой недвижимости руководствовались потребностью в увеличении площади помещения, а 9% - в ее уменьшении. 10% приобрело коммерческую недвижимость по причине расширения бизнеса. 9% - в виду неустаревающей ценовой политики прошлых арендодателей. 7% указали причиной покупки коммерческой недвижимости увеличение штата сотрудников организации. 4% приобрело коммерческую недвижимость в связи со сменой вида деятельности. 2% респондентов указали основным фактором переезд во Владивосток. 1% опрошенных приобрел объект(ы) коммерческой недвижимости в виду диверсификации деятельности предприятия.

На рисунке 3 представлены результаты ответа на вопрос относительно целей приобретения коммерческой недвижимости.



Рисунок 3 – Распределение ответов респондентов в отношении причин приобретения коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г., в %

Из полученных результатов, можно сделать вывод, что в большинстве случаев помещения коммерческой недвижимости приобретают для размещения офисов и торговой деятельности. Однако было выявлено, что редко приобретают коммерческую недвижимость для организации производственной деятельности, размещения складского помещения и с целью вложения средств, для дальнейшей сдачи помещения.

На рисунке 4 представлены предпочтения представителей целевой аудитории ГК «Армада» относительно выбора района г. Владивостока, где бы они хотели взять в аренду коммерческую недвижимость.

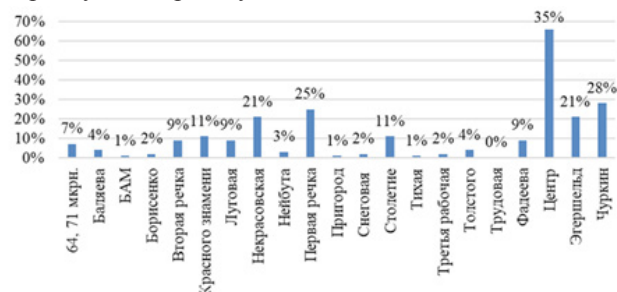


Рисунок 4 – Распределение ответов респондентов в отношении выбора района для аренды коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г., в %

При анализе предпочтений целевой аудитории ГК «Армада» относительно выбора района для аренды коммерческой недвижимости, респонденты отметили такие районы, как Центр - 35%, Некрасовская - 21%, Первая речка - 25%, Чуркин - 28% и Эггершельд - 21%. Самыми невостребованными районами оказались БАМ, Борисенко, Пригород, Снеговая падь, Тихая и Трудовая.

На рисунке 56 представлены предпочтения представителей целевой аудитории ГК «Армада» относительно выбора района г. Владивостока, где бы они хотели приобрести коммерческую недвижимость.

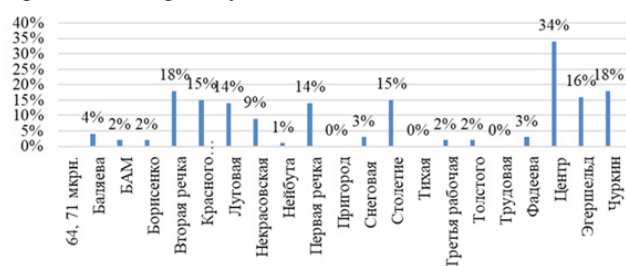


Рисунок 5 – Распределение ответов респондентов в отношении выбора района для приобретения коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г., в %

При анализе предпочтений целевой аудитории ГК «Армада» относительно выбора района для аренды коммерческой недвижимости, респонденты отметили такие районы, как Центр, Чуркин, Вторая речка, Первая речка и Столетие. Наименее востребованными оказались Тихая, Трудовая и Пригород.

На рисунке 6 представлены предпочтения респондентов относительно стоимости аренды коммерческой недвижимости за 1 кв. м.

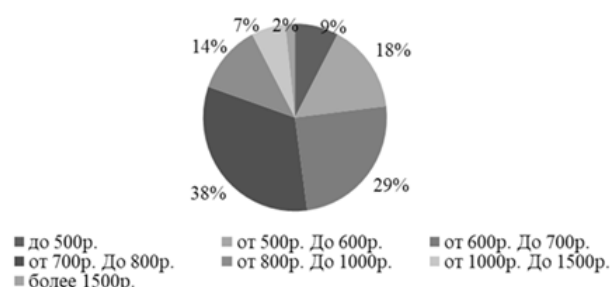


Рисунок 6 – Распределение ответов респондентов в отношении предпочтений стоимости аренды коммерческой недвижимости за 1 кв. м., г. Владивосток, 2018г., в %

Большая часть респондентов хочет, чтобы стоимость аренды 1 кв. м. коммерческой недвижимости составляла от 500 рублей до 700 рублей. И лишь 2 % респондентов хотят платить более 1500 рублей за 1 кв. м. за аренду коммерческой недвижимости.

На рисунке 7 представлены предпочтения респондентов относительно стоимости приобретения коммерческой недвижимости.

Большая часть респондентов хочет, чтобы стоимость коммерческой недвижимости составляла от 1 млн. руб. до 5 млн. руб. И лишь 2 % респондентов хотят платить от 100 млн. руб. до 500 млн. руб. за коммерческую недвижимость.

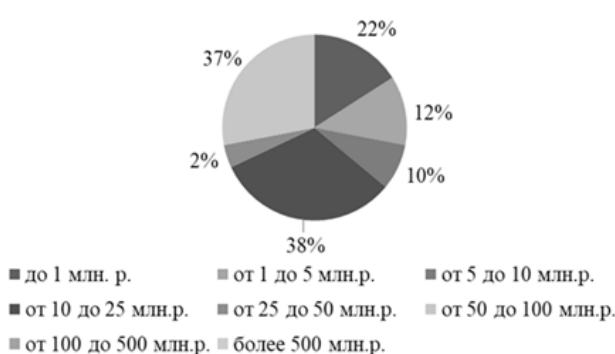
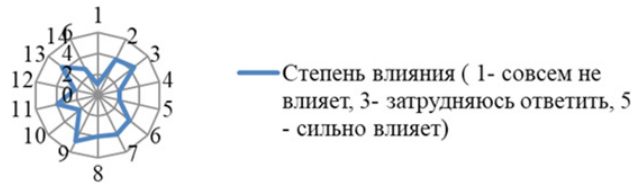


Рисунок 7 – Распределение ответов респондентов в отношении предпочтений стоимости покупки коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г., в %

На рисунке 8 представлены оценки респондентов относительно степени влияния рекламы.

По результатам ответов респондентов было выявлено, что наибольшее влияние на них оказывают: наружная реклама на объектах застройщика, реклама на городских интернет порталах, рекламные объявления на платформах Farpost и Циан, объявления на сайте застройщика.



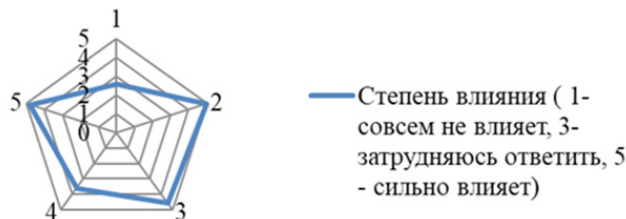
1 – реклама на транспорте, 2 – наружная реклама на рекламных щитах, 3 – наружная реклама на зданиях застройщика, 4 – реклама на радио (спонсор программы), 5 – tv рекламные ролики, 6 – нативная реклама в новостных материалах на цифровых ресурсах, 7 – реклама на городских интернет порталах, 8 – рекламные баннеры в интернете, 9 – рекламные объявления на farpost и Циан, 10 – рекламные объявления в социальных сетях (Facebook, vk, instagram, you tube), 11 – реклама в газетах, деловых и специализированных журналах, 12 – полиграфическая реклама (листочки), 13 – объявления на сайте застройщика, 14 – рекламные ролики в местах скопления людей (кино).

Рисунок 8 – Распределение ответов респондентов в отношении степени влияния на них инструментов рекламы, при покупке и аренде коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г.

Средняя степень влияния приходится на наружную рекламу на рекламных щитах, рекламу в новостных материалах, рекламные баннеры в интернете и рекламу в специализированных печатных изданиях. Низкий уровень влияния приходится на транспортную рекламу, рекламу на ТВ и радио, таргетированную рекламу в социальных сетях, рекламу на полиграфической продукции и рекламные видеоролики в местах скопления людей [10,15].

На рисунке 9 представлены оценки респондентов относительно степени влияния на них инструментов стимулирования сбыта.

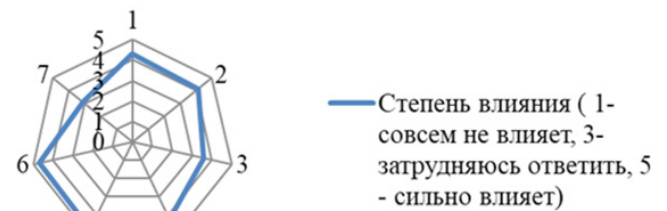
По результатам ответов респондентов было выявлено, что наибольшее влияние на них оказывают такие мероприятия по стимулированию сбыта, как скидки на приобретение недвижимости, арендные каникулы и рассрочки платежей, программы лояльности для постоянных клиентов и различные подарки за покупку недвижимости. Наименьшее влияние оказывает сувенирная продукция с логотипом компании.



1 – сувенирная продукция с логотипами компании, 2 – скидки на приобретение недвижимости, арендные каникулы, рассрочки платежей, 3 – программы лояльности для постоянных клиентов, 4 – розыгрыши призов (автомобиль, техника и др.), 5 – подарок за покупку недвижимости.

Рисунок 9 – Распределение ответов респондентов в отношении степени влияния на них мероприятий по стимулированию сбыта, при покупке и аренде коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018 г.

На рисунке 10 представлены оценки респондентов относительно степени влияния на них мероприятий в сфере связей с общественностью.

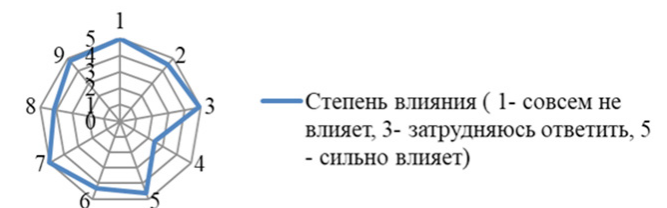


1 – пресс-релизы о мероприятиях застройщика, 2 – участие в городских мероприятиях, 3 – спонсорство, 4 – участие в благотворительных мероприятиях, 5 – участие в выставках, форумах, фестивалях, 6 – информация о деятельности компании в СМИ, 7 – работа с государственными учреждениями.

Рисунок 10 – Распределение ответов респондентов в отношении степени влияния на них мероприятий PR, при покупке и аренде коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018 г.

По результатам ответов респондентов было выявлено, что наибольшее влияние на них оказывают такие мероприятия PR, как участие в выставках, форумах, фестивалях; информация о деятельности компании в СМИ; участие компании в благотворительных мероприятиях. Наименьшее влияние оказывают совместная деятельность с государственными учреждениями [11, 14].

На рисунке 11 представлены оценки респондентов относительно степени влияния на них инструментов личных продаж.



1 – компетентность менеджеров по продажам, 2 – сопровождение документации по сделкам, 3 – демонстрация помещения во время продажи, 4 – холодные звонки, 5 – совместная работа с брокерами и агентами, 6 – проведение презентаций, 7 – умение верно определить потребность и дать рекомендацию, 8 – вежливое отношение менеджера, 9 – послепродажное обслуживание и поддержка.

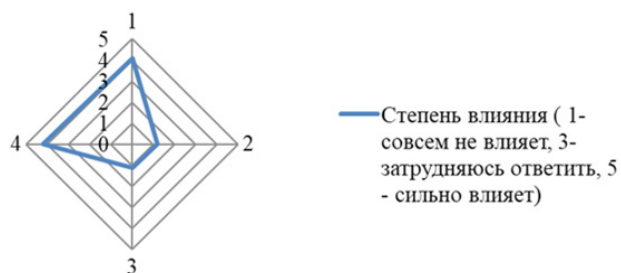
Рисунок 11 – Распределение ответов респондентов в отношении степени влияния на них инструментов личных продаж, при покупке и аренде коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г.

По результатам ответов респондентов было выявлено, что наибольшее влияние на них оказывают такие инструменты личных продаж как, квалифицированный, опрятные, вежливые менеджеры по продажам; доверительные отношения с менеджером по продажам. Наименьшее влияние оказывают холодные звонки. Важно отметить, что все респонденты указали достаточно высокое влияние всех инструментов личных продаж, что показывает важность данного элемента продвижения при продаже коммерческой недвижимости. Кроме того, потребитель лояльно относится к привлечению профессиональных агентов по реализации коммерческой недвижимости (агенты, брокеры) [12,13,15,16].

На рисунке 12 представлены оценки респондентов относительно степени влияния на них инструментов прямого маркетинга.

По результатам ответов респондентов было выяв-

лено, что наибольшее влияние на целевую аудиторию оказывает e-mail рассылка с информацией об объектах коммерческой недвижимости, которая, в свою очередь, обеспечивается отлаженной работой CRM-системы.



1 – отправка объявлений, информации об объектах по электронной почте, 2 – отправка объявлений, информации об объектах в смс, 3 – почтовая рассылка, 4 – работа с CRM-системой.

Рисунок 12 – Распределение ответов респондентов в отношении степени влияния на них инструментов прямого маркетинга, при покупке и аренде коммерческой недвижимости, г. Владивосток, 2018г.

Таким образом, можно сделать вывод, что для проведения маркетингового исследования целевой аудитории ГК «Армада» при выборе коммерческой недвижимости в г. Владивостоке необходимо не только разработать подход к исследованию, который включает в проблему исследования и методы сбора информации об этой проблеме, но и установить четкие временные рамки проведения данного исследования.

В результате проведенного исследования, которое осуществлено методом интервьюирования был проведен опрос целевой аудитории ГК «Армада», которая состояла из 70 компаний. Исследование проводилось с целью выявления наиболее эффективных методов продвижения коммерческой недвижимости в г. Владивостоке на период 2018 г. В результате анкетирования выявлена целевая аудитория ГК «Армада» – компании, планирующие приобретение коммерческой недвижимости (складская, офисная и торговая недвижимость) на ближайшее время в различных частях города.

Наибольшее влияние на потребителя оказывают такие мероприятия по стимулированию сбыта, как скидки на приобретение недвижимости, арендные каникулы и рассрочки платежей, программы лояльности для постоянных клиентов и различные подарки за покупку недвижимости. Наименьшее влияние оказывает сувенирная продукция с логотипом компании.

Выявлено, что наибольшее влияние на потребителя оказывают такие мероприятия PR, как участие в выставках, форумах, фестивалях; информация о деятельности компании в СМИ; участие компании в благотворительных мероприятиях. Наименьшее влияние оказывают совместная деятельность с государственными учреждениями.

Что касается инструментов, то наибольшее влияние на потребителя оказывают такие инструменты личных продаж как, квалифицированный, опрятные, вежливые менеджеры по продажам; доверительные отношения с менеджером по продажам. Наименьшее влияние оказывают холодные звонки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Березина, Е.А. Стимулирование сбыта как источник повышения экономической эффективности деятельности предприятия / Е.А. Березина // МНИИЖ. - 2015. - №2-3(33). - С.16-17.
2. Кисилева, Е.С. Суцность применения подхода к личным продажам в контексте парадигмы маркетинга взаимоотношений / Е.С. Кисилева // Современные технологии управления. - 2014. - №1(37). - С.15-22.
3. Мурахтанова, Н.М. Маркетинг: учебное пособие / Н.М. Мурахтанова, Е.И. Еремина. - М.: Академия, 2013. - 161 с. Ойнер, О.К.
4. Управление результативностью маркетинга / О.К. Ойнер. - М.: Юнидат, 2013. - 343 с.

5. Ньюсом, Д. Все о PR. Теория и практика публич рилейшенз / Д. Ньюсом. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 627 с.
6. Чувашиов, А.А. Медиапланирование как этап разработки рекламной кампании / А.А. Чувашиов, Ю.Н. Попова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2015. - №3. - С. 433-440.
7. Кондратьев Э.В., Абрамов Р.Н. Связи с общественностью. - «Академический проект», 2015. - 432 с.
8. Мишина, Л.А. Связи с общественностью: - «Научная книга», 2018. - 293 с.
9. Гринченко, К.В. Личные продажи инструмент продвижения в системе интегрированных маркетинговых коммуникаций / К.В. Гринченко // Инженерный вестник Дона. - 2013. - № 1. - С. 21-35.
10. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. - М.: КНОРУС, 2018. - 676 с.
11. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. - М.: Питер, 2015. - 576 с.
12. Барышев, А.Ф. Маркетинг: учебник / А.Ф. Барышев. - М.: Академия, 2013. - 180 с.
13. Martyshenko N.S., Kmet E.B., Kim A.G. A study of phone market in the Primorye territory (Russia) // Journal of Advanced Research in Law and Economics [1]. - 2016. - Т. 7. - № 8 [2]. - С. 2132-2142.
14. Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бест. - М.: СПб, 2015. - 760 с.
15. Ким А.Г., Бацкалева Е.Ю. Аналитический обзор публикаций по маркетинговым исследованиям в Приморском крае / Ким А.Г., Бацкалева Е.Ю. // Фундаментальные исследования, 2013 С. 417-423
16. Миненко К.А., Петрук Г.В. Влияние внешних факторов на деятельность малого предпринимательства пищевой отрасли // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-5. С. 937-941.

Статья поступила в редакцию 13.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.146.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0036

**МОНИТОРИНГ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ДОБЫВАЮЩЕГО РЕГИОНА**

© 2019

Кирхмеев Людмила Владимировна, старший преподаватель
кафедры менеджмента*Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: lkirhmeer@mail.ru)*

Аннотация. Цель: разработать методику мониторинга эколого-социально-экономического развития добывающего региона. Методы исследования: методы обобщения, синтеза, табличный анализ. Актуальность исследования: одним из хорошо себя зарекомендовавших методов управления и контроля выступает мониторинг. Эколого-социально-экономическое развитие добывающих регионов характеризуется большим количеством разнообразных показателей, что не дает возможности зачастую отследить объективно изменение всех показателей и дать точную объективную комплексную оценку происходящим изменениям. Прогнозирование эколого-социально-экономического развития выступает частью системы мониторинга и призвано обеспечить органы управления информацией о перспективах такого развития. Для решения этих задач является актуальной разработка методики мониторинга и прогнозирования эколого-социально-экономического развития добывающего региона. Результаты: Разработанная схема методики мониторинга и краткосрочного прогнозирования эколого-социально-экономического развития добывающего региона. Методика мониторинга, под которым понимается не только наблюдение, но оценка состояния и краткосрочного прогнозирования включает в себя методы, основанные как на количественной, так и качественной информации. Предполагается привлечение как формализованных, так и экспертных методов оценки эколого-социально-экономического состояния добывающего региона.

Ключевые слова: мониторинг, прогнозирование, эколого-социально-экономическое развитие региона, методика, модель «давление-состояние-реакция», латентный показатель, добывающий регион, управление регионом, система показателей

**MONITORING OF ECOLOGICAL AND SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF THE EXTRACTING REGION**

© 2019

Kirchmeer Lyudmila Vladimirovna, Senior Lecturer,
Department of Management*Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: lkirhmeer@mail.ru)*

Abstract. Objective: to develop a methodology for monitoring the ecological and socio-economic development of the mining region. Research methods: methods of generalization, synthesis, tabular analysis. Relevance of the study: monitoring is one of the well-established management and control methods. Ecological, social and economic development of the mining regions is characterized by a large number of diverse indicators, which often makes it impossible to track objectively the changes in all indicators and to give an accurate objective comprehensive assessment of the changes taking place. Prediction of ecological and socio-economic development is part of the monitoring system and is designed to provide the management with information on the prospects for such development. To solve these problems, it is important to develop a methodology for monitoring and forecasting the ecological and socio-economic development of the producing region. Results: The developed scheme of the methodology for monitoring and short-term forecasting of the ecological and socio-economic development of the mining region. The monitoring methodology, which is understood not only as observation, but also assessment of state and short-term forecasting includes methods based on both quantitative and qualitative information. It is intended to involve both formalized and expert methods for assessing the ecological, social and economic condition of the mining region.

Keywords: monitoring, forecasting, ecological and socio-economic development of a region, methodology, pressure-state-response model, latent indicator, mining region, region management, scorecard

В более ранних исследованиях мы определились с понятиями добывающий регион, критериями отнесения к нему субъектов РФ, эколого-социально-экономического развития региона, а также разработали систему показателей его характеризующих.

Вопросам разработки методики мониторинга развития регионов в экономическом, социальном и экологическом аспекте посвятили свои исследования Аралбаева Г.Г., Бобылев С.Н., Бородин А.И., Васнев С.Л., Курдюков С.И., Лосевская Е.А., Смолькин В.П. и др. [1-7]. Авторы предлагают различные методики мониторинга социально-экономического и эколого-социально-экономического развития регионов, основанные как на отслеживании уровней отдельных показателей, так и формировании интегральных индикаторов.

Следует отметить, что авторы придерживаются разной трактовки понятия мониторинг. Ряд авторов придерживаются понятия мониторинга, связанного только с систематическим наблюдением. В данном случае согласимся с трактовкой понятия мониторинг, который предполагает не только наблюдение, но и оценку состояния и краткосрочного прогнозирования. В частности, в работе [6] под эколого-социально-экономическим мониторингом понимают часть системы управления региональным

развитием основанное на сознательно сформированным, целевым, регулярным наблюдением и краткосрочное прогнозирование хода важнейших эколого-социально-экономических процессов с целью их анализа и идентификации, для подготовки и принятия решений.

Специфика добывающих регионов обуславливает необходимость разработки мониторинга их эколого-социально-экономического развития [8]. Общепринятым набором индикаторов устойчивого развития ОЭСР выступает модель «давление – состояние – реакция» [9]. Разработанная нами система показателей в рамках данной модели может выступать основной для проведения такого мониторинга и краткосрочного прогнозирования [10].

Таким образом, определим, что мы будем понимать под мониторингом эколого-социально-экономического развития добывающего региона в данном исследовании.

Мониторинг эколого-социально-экономического развития добывающего региона - это часть системы управления заключающийся в непрерывном наблюдении, оценке состояния и краткосрочном прогнозировании показателей эколого-социально-экономического развития, входящих с модель «Давление – Состояние – Реакция».

Одним из сложностей восприятия информации по результатам мониторинга выступает наличие множества разнонаправленных показателей, и их изменение во времени. Выходом из этой ситуации является разработка интегральных показателей, полученных в результате объединения ряда показателей с сохранением информативности и нивелирования эффекта дублирования. Как правило, такие интегральные показатели безразмерны (не имеют единиц измерения) и колеблются в определенных границах, позволяющих установить пороговые значения, по которым можно получать объективные оценки о степени и силе их изменения [11].

Рассмотрим подробно этапы, предлагаемой методики.

На первом этапе формируется система показателей эколого-социально-экономического развития добывающего региона. Выбор такой модели обусловлен значительным давлением на окружающую среду со стороны добывающих производств. Отнесение региона к добывающему осуществлялось нами на основе кластерного анализа субъектов федерации РФ по показателям доли ВЭД «Добыча полезных ископаемых» в ВДС региона, объем отгруженных товаров по ВЭД «Добыча полезных ископаемых» за последние годы (начиная с 2005 года) [8]. Разработанная система показателей, включает в себя три блока: давление, состояние, реакция. Давление на окружающую среду рассматривалось в отношении воздушного, водного бассейна, а также почвы. Состояние изучалось в рамках состояния окружающей среды, состояния социальной сферы и экономики. Реакция включает показатели реакции со стороны органов власти, коммерческих структур и населения. Разработанная нами система показателей, представленная в [10] при разработке методики расширена за счет информации качественного характера (нормативно-правовая база, другие предпринимаемые государством и региональными властями меры и т.п.). Используемая в системе показателей информация не требует организации дополнительного наблюдения и основана на общедоступных источниках информации.

На втором этапе дается оценка состояния добывающего региона по блоку показателей «Давление». Анализируется уровень этих показателей в сопоставлении с общероссийскими, со средними по федеральному округу, а также во времени. Мониторинг предполагает анализ неоднородности муниципальных образований по показателям этого блока с целью выявления классов с одинаковым уровнем давления на окружающую среду. По показателям блока «Давление» осуществляется прогнозирование на основе математических и экспертных методов [12]. Для общей оценки разрабатывается латентный показатель «Давление» интегрирующий в себе множество входящих в блок показателей и позволяющий дать объективную количественную оценку степени давления на окружающую среду.

На третьем этапе в рамках блока «Состояние» реализуются задачи подобного характера, но этот этап дополнительно включает в себя сценарные прогнозы показателей, связанных с состоянием социальной сферы и экономики добывающего региона [13]. Блок показателей «Состояние» также включает показатели состояния окружающей среды, такие как, например, концентрацию загрязняющих веществ в воздухе, долю отработанных земель, накопленный объем отходов, концентрацию загрязняющих веществ в воде [14-15].

Четвертый этап включает оценку состояния добывающего региона по блоку показателей «Реакция». Прогнозирование по этому блоку возможно лишь на экспертном уровне. Входящие в нее показатели являются по своему характеру управляемыми со стороны государства, то есть экзогенными. Со стороны исследователя возможна лишь характеристика и объективная оценка соответствия принимаемых мер (реакции) на существующий уровень «давления и состояния» [16]. С этой це-

лью в рамках четвертого этапа, также как и на 2 и 3 этапе, разрабатывается латентный показатель «Реакция». Привлечение экспертных методов объясняется тем, что такие показатели как экологическое сознание населения невозможно оценить количественно, а например реакцию бизнеса или государства можно количественно измерить на основе таких показателей как, например, инвестиции в «зеленую экономику» [17-20].

Пятый этап объединяет в себе результаты, полученные на предыдущих этапах с целью общей характеристики и количественной оценки уровня эколого-социально-экономического развития добывающего региона. На рисунке 1 представлена схема разработанной методики мониторинга и прогнозирования эколого-социально-экономического прогнозирования добывающего региона.

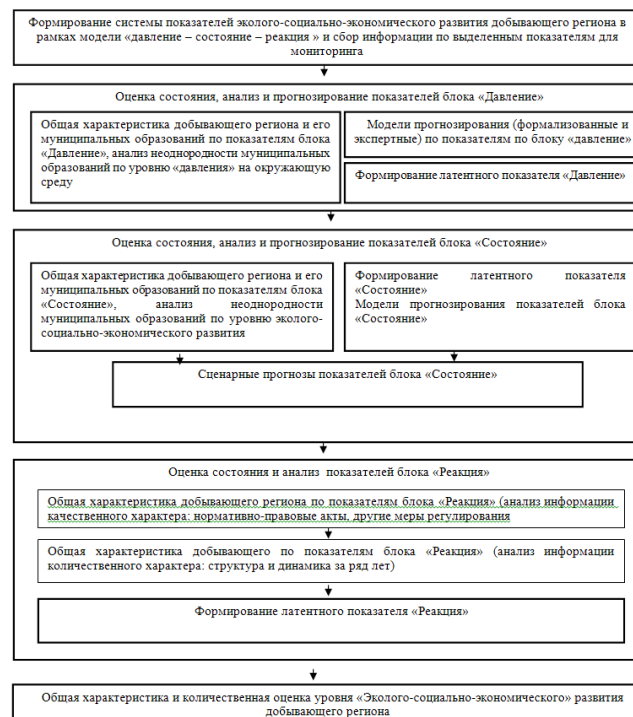


Рисунок 1 – Методика мониторинга эколого-социально-экономического развития добывающего региона

Результаты количественной оценки уровня эколого-социально-экономического развития, также прогнозы показателей, характеризующих давление на окружающую среду, состояние экономики и социальной сферы, а также реакцию государственных органов, населения и коммерческих структур на сложившееся положение могут быть использованы органами управления добывающего региона при разработке региональных программ защиты окружающей среды, перехода к «зеленой экономике», а также других социально-экономических программ.

Предлагаемая в статье усовершенствованная методика апробирована на данных по Оренбургской области, однако, может быть реализована для других регионов РФ, которые относятся к добывающим.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аралбаева Г.Г. *Методология и организация мониторинга региональной социально-экономической системы: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05* / Аралбаева Галия Галаутдиновна. – Оренбург, 2009. – 320 с.
2. *Эколого-экономический индекс регионов РФ. Методика и показатели расчета* / Бобылев С. Н., Минаков В.С., Соловьева С. В., Третьяков В. В.; под ред. Резниченко А.Я., Шварца Е.А., Постновой А.И. -М.: WWF России, РИА Новости, 2012. – 147 с.
3. Бородин А.И., Ченцов А.С. *Сравнительный анализ показателей экономического и социального развития регионов* / Бородин А.И., Ченцов А.С. // *Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право*. 2015. – Т. 25. – № 2. – С. 25-31.
4. Васнев С.Л. *Эколого-социально-экономический мониторинг*

регионов России / С.Л. Васенев // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 2 (20). – С. 527-536.

5. Курдюков С. И. Мониторинг экономического развития региона / С.И. Курдюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, №. 12 (60). – 2013. – С. 12-22.

6. Посевская Е.А. Комплексная оценка социо-эколого-экономического развития территорий / Е.А. Посевская // Экономические и гуманитарные науки. 2013. – № 11 (262). – С. 62-66.

7. Смолькин В.П. Подход к определению зависимости устойчивого развития региона от состояния социо-эколого-экономической системы / Смолькин В.П. // Симбирский научный вестник. 2014. – № 2 (16). – С. 121-126.

8. Кирхмеер Л.В. Добывающие регионы: критерии отнесения и особенности развития / Кирхмеер Л.В. // Экономика и менеджмент систем управления. 2018. – Т. 28. – № 2-2. – С. 222-229.

9. Пономарева М.А. Разработка системы индикаторов устойчивого развития региона на основе модели «давление - состояние - реакция» / Пономарева М.А. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2011. № 6. С. 320.

10. Боброва В.В., Кирхмеер Л.В. Система показателей эколого-социального развития добывающего региона / Боброва В.В., Кирхмеер Л.В. // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2018. – № 5. – С. 10-14.

11. Бантикова О.И. Построение интегрального показателя, характеризующего уровень демографической безопасности / Бантикова О.И. // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 3 (66). С. 87-93.

12. Kosorukov O. Forecast of separate indicators for socio-economic development of the Russian federation up to 2020 / Kosorukov O. // World Applied Sciences Journal. 2012. –Т. 18. – № 12 SPL.ISS. – С. 18-26.

13. Yandarbayeva L.A., Adzhieva A.Yu., Tsuruva L.A., Misakov A.V., Molamusov Z. Kh. Theoretical and methodological foundations of the regional social-ecological-economic system polyfactor monitoring // The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication. 2018. -March. – Special Edition. – P. 39-44.

14. Громов Е. И. Методика социо-эколого-экономической оценки и прогнозирования параметров устойчивого развития аграрно-ориентированных территорий // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. №3 (150). С.125-132.

15. Шинкарчук С.А. Методика биоэкологического мониторинга развития социо-эколого-экономической системы в условиях техногенеза / Шинкарчук С.А. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 7-1. С. 173-181.

16. Маликов А.Н. Возможности метода экспертных оценок в эколого-экономическом прогнозировании / Маликов А.Н. // Поволжский торгово-экономический журнал. 2010. № 4. С. 49-58.

17. Булетова Н.Е., Злочевский И.А. Влияние экологической грамотности на результативность и эффективность государственного стратегического управления территориями / И.А. Злочевский, Н.Е. Булетова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. - № 4. - С. 319-334.

18. Фомина В.Ф., Фомин А.В. Эколого-экономическое развитие республики Коми в аспекте «зеленого» роста / Фомина В.Ф., Фомин А.В. // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2018. № 1 (57). С. 85-98.

19. Висельская Е.Н. Концепции и проблемы развития социальной ответственности бизнеса / Висельская Е.Н. // Экономические науки. 2008. № 39. С. 144-150.

20. Григорьева В.А. Формирование экологического сознания у современного молодого поколения / Григорьева В.А. // В сборнике: Гражданское образование и воспитание в поликультурном славянском образовательном пространстве Сборник научно-практических работ. Брянск, 2017. С. 32-35.

Статья поступила в редакцию 04.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.142.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0037

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ

© 2019

Коломыц Оксана Николаевна, кандидат социологических наук, доцент кафедры
отраслевого и проектного менеджмента

*Кубанский государственный технологический университет
(350072, Россия, Краснодар, ул. Московская, д. 2, e-mail: ksu_berimor@mail.ru)*

Иванова Инна Григорьевна, кандидат экономических наук,

доцент кафедры управления и маркетинга

*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
(350044, Россия, Краснодар, ул. Калинина, 13, e-mail: inna_ivanova_2010@mail.ru)*

Попов Максим Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и информационных технологий

*Краснодарский государственный институт культуры
(350072, Россия, Краснодар, улица 40 лет Победы, 33, e-mail: beaver_maxx@mail.ru)*

Аннотация. Цель: обоснование необходимости создания региональной системы предпринимательства, ядром которой выступает ресурсный потенциал сферы малого и среднего бизнеса, что откроет новые возможности для развития предпринимательства и обеспечит переход к новому качеству роста региональной системы в целом. В работе применялись методы системного анализа, монографический, структурно-логический, экономико-статистический. Информационно-эмпирическую базу исследования составили нормативные и правовые акты РФ и Краснодарского края, аналитические материалы Федеральной службы государственной статистики и ее территориального органа по Краснодарскому краю, научные публикации по исследуемой тематике, официальные интернет-сайты. *Результаты:* Современное состояние развития экономики России позволяет утверждать, что сфера малого и среднего бизнеса является фундаментом эффективного регионального социально-экономического развития, а государство призвано создавать условия и стимулировать его активизацию. *Научная гипотеза* исследования состоит в предположении, что мобилизация и эффективное использование внутренних ресурсов сферы малого и среднего бизнеса выступают драйвером прогрессивного регионального социально-экономического развития. *Практическая значимость:* основные выводы и рекомендации, содержащиеся в статье, могут быть использованы при разработке региональных стратегий и проектов и совершенствовании механизмов регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, ресурсный потенциал, предпринимательская среда, бизнес, государственная поддержка, региональное развитие, региональная система предпринимательства.

REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT THROUGH THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE BUSINESS SPHERE

© 2019

Kolomyts Oksana Nikolaevna, candidate of sociological Sciences, associate Professor
of branch and project management Department

*Kuban State Technological University
(350072, Russia, Krasnodar, Moskovskaya str., 2, e-mail: ksu_berimor@mail.ru)*

Ivanova Inna Grigorievna, candidate of economic Sciences, associate Professor

of the Department of management and marketing

*Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin
(350044, Krasnodar region, Krasnodar, Kalinina str., 13, e-mail: inna_ivanova_2010@mail.ru)*

Popov Maksim Nikolaevich, candidate of economic Sciences, associate Professor,
Department of Economics and information technologies

*Krasnodar State Institute Of Culture
(350072, Russia, Krasnodar, street 40 let Pobedy, 33, e-mail: beaver_maxx@mail.ru)*

Abstract. Purpose: substantiation of the need to create a regional system of entrepreneurship, the core of which is the resource potential of the sphere of small and medium-sized businesses, which will open new opportunities for the development of entrepreneurship and ensure the transition to a new quality of growth of the regional system as a whole. The methods of system analysis, monographic, structural-logical, economic-statistical were used in the work. The information and empirical base of the research consists of normative and legal acts of the Russian Federation and Krasnodar region, analytical materials of the Federal state statistics service and its territorial body for the Krasnodar region, scientific publications on the studied subject, official Internet sites. Results: the Current state of development of the Russian economy suggests that the sphere of small and medium-sized businesses is the Foundation of effective regional socio-economic development, and the state is designed to create conditions and stimulate its activation. The scientific hypothesis of the study is that the mobilization and effective use of internal resources of small and medium-sized businesses are the driver of progressive regional socio-economic development. Practical value: the main conclusions and recommendations contained in the article can be used in the development of regional strategies and projects and improving the mechanisms of regulation and support of small and medium-sized businesses.

Keywords: small and medium-sized enterprises, resource potential, business environment, business, government support, regional development, regional entrepreneurship system.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Успешное региональное экономическое развитие на основе эффективного функционирования предпринимательской сферы является одним из приоритетов экономической политики России. Деятельность российского малого и среднего бизнеса, характеризующаяся значительным ресурсным потенциалом, адаптивностью к новшествам,

мобильностью, гибкостью и высокой эффективностью, активным участием в разрешении комплекса экономических и социальных вопросов в регионах, способствует активизации структурной перестройки экономики, насыщению рыночной инфраструктуры, решению задач занятости, формированию новых субъектов собственности и становлению среднего класса общества.

Анализ последних исследований и публикаций, в ко-

торых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Эволюция системы предпринимательства отражена в трудах таких ученых как: Л. Абалкина, Дж. Арриги, Г. Клейнера, Н. Кондратьева, П. Кругмана, Р. Нуреева, Дж. Стиглица, Й. Шумпетера и др.

Региональная система предпринимательства исследована Т. Авдеевой, Е. Аношкиной, А. Дружинина, Л. Задорожной, В. Прохоровой и др.

Роль малого и среднего бизнеса в развитии региональной системы предпринимательства освещаются в работах М. Альпидовой, И. Бугаяна, Ю. Вертаковой, С. Глазьева, Р. Каплана, Д. Нортон, Б. Йоханссона, В. Плотникова, А. Полянина, С. Слепакова, Ю. Трещевского и др.

О. Белокрыловой, О. Иншаковым, С. Кирдиной, О. Мамедовым, Р. Нижегородцевым, А. Олейником, В. Полтеровичем, В. Тамбовцевым, О. Уильямсоном и др. рассмотрены институциональные аспекты развития региональной системы предпринимательства.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью исследования является обоснование необходимости создания региональной системы предпринимательства, ядром которой выступает ресурсный потенциал сферы малого и среднего бизнеса, что открывает новые возможности для развития предпринимательства и обеспечит переход к новому качеству роста региональной системы в целом.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Малое и среднее предпринимательство (МСП) - важнейший стратегический ресурс, обеспечивающий условия и рост социально-экономической стабильности, эффективность экономических взаимодействий, повышение национального благосостояния и экономической безопасности территорий, способствующий ускорению научно-технического прогресса [1].

Анализ практики европейских стран показывает, что наиболее активно развивающимся, прогрессивным сегментом развития экономики выступает именно малый и средний бизнес, способствующий увеличению занятости до 70 % от общей численности работающих [2], а доля малого бизнеса в ВВП составляет более 50 %.

Для данного сектора характерна высокая инвестиционная активность (доля в общих инвестициях сектора малого и среднего бизнеса составляет 78%), активное внедрение технологических инноваций, более высокие темпы роста и формирование конкурентных нишевых рынков [3].

В России на предприятиях малого и среднего бизнеса работает порядка 19 млн. человек, то есть каждый четвертый работник (рисунок 1).

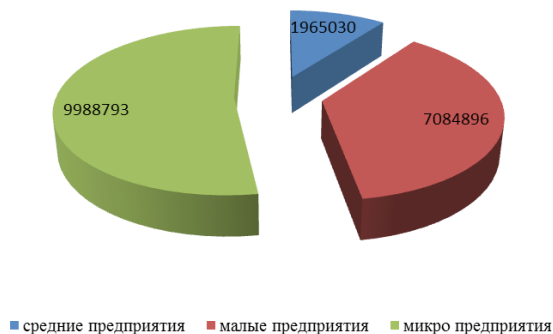


Рисунок 1 – Число работников, занятых в сфере МСП, чел.

Одним из регионов-лидеров в России по развитию малого и среднего бизнеса является Краснодарский

край, что обусловлено:

- наличием сильной мотивированной власти;
- прогрессивным инвестиционным законодательством;
- высоким уровнем предпринимательской активности;
- наличием развитого внутреннего рынка в таких отраслях как туризм, АПК, строительство, торговля [4].

Ключевые показатели развития субъектов МСП за период 2015-2017 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае

Показатели	Средние предприятия			Малые предприятия		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), чел.	59713	56152	64656	337226	339208	322079
Количество субъектов МСП, из них:	470	468	468	62814	65336	90252
Оборот субъектов МСП, млрд. руб.	204,8	290,2	263,8	998,6	1076,3	1104,8
Объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб.	14,9	16,1	13,9	37,4	...	17,2

По представленным данным наибольший уровень роста числа предприятий МСП за исследуемый период присущ категории малых предприятий при одновременном незначительном снижении численности средних предприятий.

По данным департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Кубани за 2017 год произошло увеличение:

- количества субъектов малого и среднего предпринимательства на 12,4 тыс. единиц (до 333,5 тыс. единиц);
- численности населения, занятого в данном сегменте на 12 тыс. человек;
- оборота субъектов МСП на 4,2%, достигшего 1567 трлн. рублей;
- объема инвестиций в основной капитал на 9,9% (33 млрд. рублей).

Средние предприятия в большей степени представлены оптовой и розничной торговлей, сельским хозяйством и обрабатывающей промышленностью. Представители малых предприятий в основном заняты в сфере оптово-розничной торговли и оказания услуг (таблица 2).

Таблица 2 – Распределение предприятий МСП Краснодарского края по видам экономической деятельности

Вид деятельности	Средние предприятия			Малые предприятия		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Всего	468	468	408	65336	90252	81061
из них:						
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	112	105	86	2187	2690	2500
добыча полезных ископаемых	9	9	6	276	360	312
обрабатывающие производства	103	105	89	5601	7142	6114
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	12	12	9	329	440	337
строительство	53	62	46	9400	13061	11610
оптовая и розничная торговля	112	104	95	24753	31330	27167
гостиницы и рестораны	5	5	5	3809	4700	4167
транспорт и связь	20	19	2	4461	6964	1980
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22	11	5	10711	17676	6046
образование	-	1	-	183	310	269
здравоохранение и предоставление социальных услуг	16	14	16	1025	1821	1964
предоставление прочих видов услуг	4	4	-	1451	2092	827

В настоящее время 70% предпринимателей в регионе заняты в сфере торговли и услуг, то есть наблюдается явный перекос, что подтверждает необходимость смены структуры малого и среднего бизнеса в сторону развития курортов, промышленности и сельского хозяйства.

Развитию предпринимательской среды, как в Краснодарском крае, так и в России в целом, мешает неопределенность и давление со стороны административных и контрольно-надзорных органов [5].

На сегодняшний день доля МСП в валовом региональном продукте составляет 33 процента, тогда

как в среднем по России этот показатель равен 19,9%. Региональные органы власти планируют к 2030 году эту цифру довести до 50% путем максимальной поддержки начинающих предпринимателей с учетом отраслевой специфики. Совместное участие бизнеса и власти позволит найти те направления деятельности, которые дадут такие преобразования и такое количество малых предприятий в доле ВРП, которое позволит достичь намеченных целей.

Одна из приоритетных отраслей Краснодарского края, где необходимо максимально развивать малый и средний бизнес - сельское хозяйство, поскольку именно аграрный сектор выступает достаточно значимой составляющей сохранения в региональной экономике конкуренции в бизнес-среде и формирования сферы малого и среднего предпринимательства [6].

Региональные органы власти Краснодарского края заинтересованы и очень многое предпринимают для создания благоприятной бизнес-среды и эффективного развития МСП.

Так, 18.12.2017 года Кондратьевым В.И. утвержден для реализации проект «Формирование сервисной модели поддержки малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае», основная цель которого – сформировать новую систему поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, основанной на удобных сервисах для начала и ведения бизнеса и понятных условиях.

Планируемые результаты в результате реализации проекта:

- создание в 2018 году регионального инжинирингового центра, оказывающего содействие технической и технологической модернизации предприятий МСП;
- создание в г.Краснодар центра оказания услуг в форме МФЦ для бизнеса в формате бизнес-зон и бизнес-оков для получения услуг и мер поддержки для начала и развития предпринимательской деятельности к 2020 году;
- оказание государственной поддержки не менее чем 24000 субъектов МСП края;
- увеличение до 18,5 % к 2020 году доли кредитов субъектам МСП от общего кредитного портфеля юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- создание 6 центров инновационного творчества на территории региона, способствующие развитию инновационной активности;
- увеличение числа экспортного ориентированных субъектов МСП до 7% от общего количества;
- увеличение объема закупок товаров, работ, услуг не менее чем на 18% от годового объема.

Необходимо отметить наличие в Краснодарском крае развитой инфраструктуры поддержки субъектов МСП, представленной такими организациями, осуществляющими консультационную, информационную и финансовую поддержку, как:

- Фонд микрофинансирования;
- Фонд развития бизнеса;
- Центр поддержки предпринимательства;
- Центр координации поддержки экспорта;
- Коворкинг-центр.

Еще одной формой поддержки субъектов МСП в Краснодарском крае является имущественная поддержка [7, 8], выраженная в преимущественном праве выкупа и долгосрочной аренде субъектами МСП государственного и муниципального имущества.

Весомую роль в поддержке субъектов малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края играют банки [9]. Суммы кредитов, выдаваемых малым и средним предприятиям, варьируются в диапазоне 50 тыс.-700 млн. руб. Процентные ставки по кредитным продуктам колеблются от 5 до 27 %. На величину процентной ставки влияют срок и сумма кредита, его обеспеченность, форма получения.

Многие банки помимо стандартных кредитных про-

дуктов практикуют индивидуальный подход к заемщику. Клиенту может предлагаться более выгодная процентная ставка, либо может быть увеличен лимит кредитования, предложена нестандартная схема выплаты процентов по кредиту.

Таблица 3 – Сведения о кредитах, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае

Показатели	Сумма на 1 сентября, млн. руб.			Изменения 2018 г. к 2016 г. (+,-)
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Предоставлено кредитов: - из них индивидуальным предпринимателям	127813 11765	185910 15250	147120 19228	19307 7463
Задолженность, в то числе просроченная, по предоставленным кредитам: - из них индивидуальным предпринимателям	86263 13795	81129 13180	93976 15527	7713 1732

За рассматриваемый период объем кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае вырос на 19307 млн. руб.

Таблица 4 – Кредиты субъектам МСП в Краснодарском крае в иностранной валюте и драгоценных металлах

Показатели	Сумма на 1 сентября, млн. руб.			Изменения 2018 г. к 2016 г. (+,-)
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Предоставлено кредитов: - из них индивидуальным предпринимателям	505 -	1 230 -	5 198 -	4693 -
Задолженность, в то числе просроченная, по предоставленным кредитам: - из них индивидуальным предпринимателям	243 97	731 -	4 535 -	4292 -97

Следует отметить увеличение на 4693 млн. руб. объема кредитования субъектов МСП в иностранной валюте и драгоценных металлах, а также рост задолженности на 4292 млн. руб.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Современное состояние развития экономики России позволяет утверждать, что сфера малого и среднего бизнеса является фундаментом эффективного регионального социально-экономического развития, а государство призвано создавать условия и стимулировать его активизацию [10-12].

Одной из самых важных характеристик при этом выступает взаимосвязь всех элементов региональной системы предпринимательства, наличие каналов доступа и свобода перемещения информации. Являясь звеньями единой системы, ее субъекты должны делиться и передавать свои знания и опыт друг другу для достижения общей эффективности [13].

Для развития региональной системы предпринимательства необходимо:

- нивелирование барьеров между организациями и отдельными лицами [14];
- развитие сотрудничества различных секторов и предпринимательской культуры [15];
- переориентация на внутренние ресурсы развития [16];
- формирование кластерных зон [17, 18];
- кластеризация на основе государственно-частного партнерства [19];
- преобразование приоритетных кластеров в функциональные подсистемы региональной системы предпринимательства [20].

Исследования, проведенные в данной работе, доказывают несомненные преимущества и перспективы создания региональной системы предпринимательства, ядром которой будет ресурсный потенциал сферы малого и среднего бизнеса, что откроет новые возможности для развития предпринимательства и обеспечит переход к новому качеству роста региональной системы в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Gladilin A.V., Dotdueva Z.S., Klimovskikh Y.A., Sharunova E.V., Labovskaya Y.V. Establishment of information economy under the influence of scientific and technical progress // *Advances in Intelligent Systems and*

- Computing. - 2019. - Т. 726. - С. 46-55.
2. Gladilin V.A., Gorlov S.M., Tolmachev A.V., Tomaily A.E., Syromyatnikov D.A., Kalashnikov A.A., Myakishev V.S. Analysis and current state of the Russian market of tourist services and biological potential of the Russian Federation; prospects of development under economic sanctions // *Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences*. - 2019. - Т. 10. - № 1. - С. 1352-1357.
 3. Ivanova I.G., Makhnyreva O.A. The role of small businesses in the current environment. small business prospects in Russia // *Modern European Researches*. - 2017. - № 1. - С. 56-63.
 4. Prokhorova V.V., Chernikova V.E., Anopchenko T.U., Goloshchapova L.V., Kulikova N.N. Formation and development of industrial clusters in the socioeconomic regional system // *Espacios*. - 2018. - Т. 39. - № 31.
 5. Zaharova E., Prohorova V. Modeling of sustainable development of the region on the basis of cognitive analysis // *Asian Social Science*. - 2015. - Т. 11. - № 7. - С. 362-370.
 6. Адельшианов С.Т. Направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России // *Северный Кавказ в новом технологическом укладе. Материалы по итогам работы дискуссионных площадок Международного форума, проводимых для аспирантов, магистрантов и студентов. - Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС, 2017. - С. 20-27.*
 7. Алуян В.С., Алуян С.В. Современное состояние промышленности Краснодарского края: проблемы и перспективы // *Экономика и предпринимательство*. - 2017. - № 5-1 (82). - С. 313-315.
 8. Асабина Е.Э., Оганесян Т.Л. Поддержка развития малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне (по материалам администрации муниципального образования город-курорт Сочи) // *Сборник научных статей Института экономики, управления и бизнеса Статьи студентов по материалам 44 научной студенческой конференции КубГУТУ. - Краснодар, 2017. - С. 19-21.*
 9. Бгане Ю.К., Болик А.В., Тупиха Н.А., Хетагурова З.В. Перспективы экономического роста в России // *Экономика и управление: проблемы, решения*. - 2017. - Т. 3. - № 11. - С. 3-14.
 10. Брялина А.Г. Механизмы поддержки развития малого бизнеса в России // *Экономика и экономическая наука*. - № 13. - 2017. - С. 31-37.
 11. Вандрикова О.В. Малый и средний бизнес как ключевая «точка роста» экономики страны // *Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы IX Международной научно-практической конференции в 2 томах. - 2016. - С. 39-41.*
 12. Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально-экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов: монография. - Москва, 2013. - 177 с.
 13. Адаменко А.А. Развитие региональной системы предпринимательства на основе внутренних ресурсов сферы малого и среднего бизнеса // автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Адыгейский государственный университет. Москва, 2017.
 14. Захарова Е.Н., Прохорова В.В., Ткаченко В.А. Инновационная парадигма развития современного предпринимательства // *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика*. - 2014. - № 3 (150). - С. 303-310.
 15. Иванова Н.С. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в условиях современной экономики // *Научный альманах*. - 2018. - № 3-1 (41). - С. 43-50.
 16. Коломыц О.Н., Черникова В.Е., Фарамазян Л.Г. Создание региональных предпринимательских экосистем на базе ресурсного потенциала сферы малого и среднего бизнеса // *Экономика и менеджмент систем управления*. - 2017. - Т. 26. - № 4-1. - С. 120-126.
 17. Никитина Л.Н., Худилайнен М.И. Становление малого бизнеса в России // *Инновации*. - № 9. - 2017. - С. 63-67.
 18. Официальный сайт Президента России. Послание Президента Федеральному Собранию. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news>
 19. Прохорова В.В. Экономика знаний как стратегический «ресурс» интенсификации развития территориальной экономической системы // *Экономика и предпринимательство*. - 2013. - № 11-2 (40). - С. 142-146.
 20. Фарамазян Л.Г., Коломыц О.Н. Развитие предпринимательства и устойчивость региональной экономики в контексте формирования предпринимательских экосистем // *Реформирование региональной экономической модели: цели, вызовы, возможности*. - 2017. - С. 201-204.

Статья поступила в редакцию 15.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.242: 65.011
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0038

АДАПТАЦИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА

© 2019

Кондрацкая Татьяна Алексеевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и сервис»
Байкальский государственный университет

(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: forsherbak@gmail.com)

Аннотация. С точки зрения исследователей, проблемы малого бизнеса обостряются в период кризиса. Это показывается опросами и субъективными оценками участников экономических отношений. Целью работы является демонстрация результатов одного из успешных участников малого бизнеса. Деятельность компании сопоставляется с результатами работы крупного российского сетевого игрока рынка в неблагоприятный период развития экономики страны (2015-16 гг.), филиал которого является ближайшим конкурентом рассматриваемого объекта. Сравнение выполнено в части деловой активности (темпы роста выручки, чистой прибыли, прибыли до налогообложения и пр.) и эффективности (фондоотдача, оборачиваемость средств, рентабельность). Для демонстрации большей адаптивности малого бизнеса к внешней среде по сравнению с крупным использована информация о состоянии макроэкономической среды (уровень денежных доходов населения, оборот в торговле). Выполненное исследование позволило выявить стратегии, делающие субъект малого бизнеса эффективным, но формирующие проблемы при дальнейшем росте бизнеса. Анализ используемых эффективных стратегий показал, что они не соответствуют постулатам теории современного стратегического менеджмента. При этом обнаружено, что компания малого бизнеса, вопреки демонстрируемым выборочным опросам предпринимателей, больше нуждается в нефинансовых инструментах, возможный вариант которых предложен автором.

Ключевые слова: малый бизнес; эффективность малого бизнеса; адаптация малого бизнеса; экономический кризис; оборот торговли; управление малым бизнесом; рост компании; преимущества малого бизнеса; стратегии малого бизнеса.

ADAPTATION AND EFFICIENCY OF SMALL BUSINESS: COMPARATIVE ASSESSMENT

© 2019

Kondrazkaya Tatiana Alexeevna, candidate of economic sciences, associate professor
of the Department «Management, marketing and service»
Baikal State University

(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina, 11, e-mail: forsherbak@gmail.com)

Abstract. From the point of view of researchers, the problems of small businesses are exacerbated during the crisis. This is shown by surveys and subjective assessments of participants in economic relations. The aim of the work is to demonstrate the results of one of the successful small business participants. The company's activity is compared with the results of the work of a large Russian network market player in an unfavorable period of development of the country's economy (2015-16 yy.), whose branch is the closest competitor of the object under consideration. The comparison was made in terms of business activity (growth rate of revenue, net profit, profit before tax, etc.) and efficiency (capital productivity, asset turnover, profitability). To demonstrate the adaptability of small business to the external environment as compared to the large, information was used on the state of the macroeconomic environment (the level of money incomes of the population, turnover in trade). The study made it possible to identify strategies that make a small business entity effective, but form problems with further business growth. Analysis of effective strategies used showed that they not correspond to the postulates of the theory of modern strategic management. At the same time, it was found that a small business company, contrary to the demonstrated business surveys of entrepreneurs, needs more non-financial instruments, a possible version of which is proposed by the author.

Keywords: small business development; small business efficiency; small business adaptation; economic crisis; retail turnover; small business management; growth of the company; small business benefits; small business strategies

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Рыночную экономику отличает наличие развитого сегмента малого бизнеса. Данный постулат не вызывает сомнений у современных как российских, так и зарубежных исследователей, поэтому в РФ создана инфраструктура поддержки малого бизнеса в каждом регионе (центры поддержки, инжиниринга, кластерного развития, гарантийные фонды и пр.). В инфраструктуру включаются и коммерческие фонды, заинтересованные инвестированием в перспективные инновационные проекты. Частная предпринимательская инициатива ориентируется на эффективность проектов с учетом возможного риска и использует частные средства. Государственная поддержка ориентируется на бюджетное финансирование и вызывает потребность в общественном контроле за целесообразностью их использования. Однако, несмотря на все усилия, в структуре малого бизнеса продолжает преобладать предпринимательская инициатива в сфере торговли, субъекты которого составляют почти треть малых форм бизнеса в РФ, что не отражает целей, которые возлагаются на малый и средний бизнес. Малый бизнес в торговле при грамотном управлении не только может адаптироваться к неблагоприятной внешней сре-

де, но и оставаться эффективным. Неэффективный бизнес уходит с рынка и его место быстро занимает другой агент. Демонстрация успешных бизнес-кейсов российского малого бизнеса должна подходить на первый план при рассмотрении вопросов поддержки, а не опираться на результаты опросов предпринимателей, которые независимо от состояния внешней среды всегда указывают на проблемы с рентабельностью (Е. Скалецкий, Г. Широкова, Е. Гафорова [1]) и финансированием (Н. Козленко, Г. Вишневецкая [2]).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматриваются аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор: выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Протяженная территория государства и невысокая плотность населения (более чем в двадцати субъектах РФ не превышает пяти человек на квадратный километр) формируют условия для малых форм бизнеса, способных удовлетворять местные запросы населения (Б. Туренко, Т. Туренко [3]). Иногда они становятся единственными субъектами в населенных пунктах, создающими рабочие места. Не всегда это сопровождается ростом налоговых поступлений: ряд исследователей демонстрирует обратную связь между числом рабочих

мест и налоговыми платежами в бюджет (А. Leigh [4]). Вопрос оценки размера вклада в экономику государства малым бизнесом остается открытым: можно встретить как доказательство большой роли (А. Ividunni, J. Obi [5]), так и его опровержение (Н. Амбросов [6]). Но к неоспоримым достоинствам малого бизнеса в международной практике относят адаптацию к внешней среде и гибкость (Г. Гусев [7]). Однако, российские исследователи эти возможности (А. Гнатюк [8], Н. Костенко, Л. Бабич [9] и др.) опровергают на теоретическом уровне, оперируя только числом прекращающих деятельность субъектов. «Негативизм» – отличительная черта российских исследований в области малого бизнеса последних лет, находящая выражение в обосновании потребности росте мер поддержки малого бизнеса. Положительный российский опыт должен наполнять теорию менеджмента и определять необходимость изменять подходы к исследованию малого бизнеса.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является отражение результатов исследования функционирования конкретного субъекта малого бизнеса в неблагоприятных экономических условиях посредством адаптации к ней и выявление эффективности выбранных стратегий в сравнении с крупным рыночным агентом. Для этого были: определены основные критерии адаптации и эффективности; обоснована допустимость сравнения субъекта малого бизнеса с крупным участником рынка и ограниченность периода проведения исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Исследование опиралось на финансовую отчетность компаний (портал «ЗАЧЕСТНЫЙБИЗНЕС» – <https://zachestnyibiznes.ru>) и мониторинга за деятельностью в течение исследуемого периода. Изменение уровня макроэкономических показателей оценивалось по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы Федеральной службы государственной статистики РФ.

Период исследования – 2015-2016 гг.: по макроэкономическим является неблагоприятным: в 2015 г. реальные денежные доходы населения сократились на 4,1%, в 2016 г. еще на 5,6%. В Иркутской области темп сокращения не совпадает со среднероссийским: 2015 г. сокращение – 2,8%, 2016 г. – 8,9%. По оценкам исследования «Пульс малого бизнеса» (Альфа-Банк) на ноябрь 2015 г. приходился наихудший индекс настроения предпринимателей (<https://www.rbc.ru/economics/22/12/2017>).

Объект исследования – ООО «Народный» (далее «Народный»), начиная функционировать в исследуемый период в г. Иркутск (2015 г.) По своему статусу относится к малым: годовой доход до 800 млн р., численность – менее 100 человек (ФЗ № 209 в ред. от 27.11.2017 г.), отсутствует доля в уставных капиталах других компаний. База для сравнения – крупный игрок российского рынка (оборот оценивается сотнями млн р.) – ООО «МЕТРО КЭШ ЭНД КЕРРИ» (далее «Метро»). Зарегистрировано в РФ (2000 г.) Имеет около 90 торговых центров в 51 регионе страны, в том числе и г. Иркутске.

Бизнес-модель иркутского центра «Метро» представлена склад-магазином для мелких торговцев. Согласно ОКВЭД (46.38) компания занимается оптовой торговлей пищевыми продуктами. Однако, на практике, используется завуалированная форма розницы: юридическое лицо, организации, работающие без печати (информация указана на сайте) вправе получить до 5 карт, которые раздаются сотрудникам в личное пользование. При открытии филиала в Иркутске лимит нарушался и владельцами карт стали многочисленные физические лица. Для их дополнительного привлечения проводятся акции: «...В Дни открытых дверей ... все посетители смогут совершить покупки по оптовым ценам...» (<https://www.metro-cc.ru/katalogi-akcii/actions/dni-otkrytyh-dverej>).

Конкурентная стратегия – совмещение склада и торгового зала – основной источник уменьшения расходов и низких цен. В ассортименте преобладают торговые марки общероссийского и мирового уровня («Простоквашино», «Fruttis», «Campina»). Ассортимент узкий и неглубокий.

«Народный» осуществляет розничную торговлю преимущественно пищевыми продуктами (ОКВЭД 47.11). Бизнес-модель «Народного» – «дискаунтер» [6] шаговой доступности – магазин с узким и неглубоким ассортиментом, но относительно низкими ценами. Стратегия снижения издержек реализуется за счет простого оформления торгового зала, незамысловатой выкладки, небольшой численности персонала. В ассортименте основное место занимают локальные марки, ассортимент также узкий и неглубокий. Магазин открыт в том же микрорайоне города, что и торговый центр «Метро», что и вызывает прямую конкуренцию. Наличие крупного конкурента с большими возможностями не помешало успеху малого: к концу 2015 г. было открыто 9 филиалов: 5 в г. Иркутске и 4 – в ближайших городах (Ангарск, Усолье-Сибирское).

Объединяет две сравниваемые компании не только сфера экономической деятельности, ассортимент (узкий и неглубокий), но и стратегии конкуренции, относящиеся к активным [10]. Во-первых, они заявляют базовое конкурентное преимущество [11] – низкие цены. Например, на 06.07.2018 г. в сети супермаркетов «Слата» – основного розничного игрока города молоко «Простоквашино» жирностью 3,4% и объемом 0,93 л. реализовывалось по 79,99 р./шт., «Метро» – 47 р./шт. при условии приобретения 6 шт., «Народный» – 61,2 р./шт.

Во-вторых, используется стратегия органического роста (масштабирование) [12]: если для «Метро» единицей масштабирования является регион, то для малого бизнеса – район города, населенный пункт.

В качестве критерия адаптации бизнеса к внешней среде выбран эффект соответствия реализуемых стратегий возможностям, предоставляемых макросредой: рост денежных доходов населения, должен стимулировать продажи и наоборот. Для этого рассмотрим основные показатели, отражающие деловую активность (табл. 1).

Таблица 1 – Деловая активность в тыс. р.

Показатель	Компания	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Выручка	Метро	261 449 987	268 614 939	102,7
	Народный	23 289	346 138	1486,3
Прибыль до налогообложения	Метро	17 145 371	8 084 305	47,2
	Народный	134	3 161	2359,0
Прибыль основной деятельности	Метро	3 359 467	-7 679 109	x
	Народный	242	-7 576	x
Чистая прибыль	Метро	13 338 570	5 842 196	43,8
	Народный	107	2 528	2362,6

В рассматриваемый период, с одной стороны, поскольку доходы населения сокращались, можно говорить о полной адаптации обеих компаний: низкие цены привлекали клиентов при сокращении их покупательной способности.

С другой стороны, рыночная экономика – это конкурентная среда. Уровень успешности можно оценивать, сравнивая свою деловую активность с совокупной активностью всех участников рынка. Базой для оценки такой успешности в торговле может выступать темп роста суммарной выручки. Вместе с тем, по состоянию на 07.08.2018 г. несмотря на паспорт показателя «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по данным бухгалтерской отчетности по 2016 г.» данные отражены только включительно по 2014 г. Актуальная информация доступна по обороту. Выполненный анализ макроэкономических показателей показал допустимость подобной замены: обратно-пропорциональная тенденция не наблюдается: рост оборота сопровождается ростом выручки, а темпы роста оборота меньше выручки, – доля товаров с более

низкой ставкой НДС и акциями становится преобладающей в периоды кризиса. И этим можно воспользоваться для оценки адаптации субъекта рынка к внешней среде, сопоставляя выручку и совокупный оборот. Знание таких макроэкономических трендов важно для разработки стратегии в отношении товарной политики компании и прогнозирования продаж. К сожалению, неактуальность данных Росстата, затрудняет этот процесс малому бизнесу, который не будет приобретать базы данных у информантов. Но подобные проблемы находятся вне поля зрения исследователей.

Используя предложенный подход и сравнивая темпы роста оборотов по розничной торговле (103,7%) по РФ в 2016 г. для «Метро» и Иркутской области (104,2%) для «Народный» можно заметить, что «Метро» не использовала возможности органического роста: рост выручки ниже роста рынка. (При том, как было установлено, выручка в кризис растет быстрее оборота!) «Народный» напротив, использовал открывшиеся возможности и рост выручки превысил темп роста оборота розничных продаж в Иркутской области.

И крупная, и малая фирма, выбрав стратегию низких цен в 2016 г. не получили прибыль от основной деятельности, при ее наличии в 2015 г.

Тем не менее, обе компании заработали чистую прибыль, но «Метро» ее снизил более чем на половину, а «Народный» увеличил в сотни раз. Рентабельность деятельности крупной компании выше, чем малой, однако эффективность стратегий первой снижается, а второй растет. Подобное сравнение показывает на возможности адаптации малого бизнеса даже в неблагоприятной макроэкономической среде. Субъекты, неспособные к адаптации должны уходить с рынка: патернализм не должен осуществляться в пользу неэффективных субъектов для улучшения статистических данных. И для достижения положительных результатов использованы не классические стратегии [13], а отвечающие реалиям: несмотря на низкие цены в своем сегменте, ни «Метро», ни «Народный» не смогли использовать базовое конкурентное преимущество низких издержек [11], так как прибыль от основной деятельности в 2016 г. не получена.

Адаптация к внешней среде позволила субъекту малого бизнеса быть более эффективным, чем крупному (табл. 2), несмотря на все преимущества крупного бизнеса – специалистов в области управления, анализа.

Таблица 2 – Эффективность использования имущества и средств

Показатель	Метро			Народный		
	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Фондоотдача внеоборотных средств, р.	4,53	4,44	98,0	x	184	x
Период оборачиваемости оборотных средств, дн.	72,2	77,7	107,6	237	54	22,9
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	15,82	17,80	112,5	27	16	60,4
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	65,41	77,82	119,0	206	46	22,5
Рентабельность активов, проц.	15,6	6,8	43,8	0,9	5,9	669,5
Рентабельность собственных средств, проц.	34,9	13,3	38,1	68,2	93,8	137,6

Поскольку более 50% оборотных средствах приходится в торговле на запасы, то можно сказать, что и торговая стратегия у «Метро» была неэффективной – «пролеживание» товаров увеличилось в среднем более чем на 5 дней. Компания активно использовала стратегию косвенного кредитования: период оборачиваемости дебиторской задолженности меньше кредиторской. Собственных оборотных средств компания не имеет – приобретение запасов осуществлялось только за счет заемных средств. В 2015 году «Народный» не имел внеоборотных средств – оценить изменение фондоотдачи не представляется возможным. Но у компании, в отличие от крупной, имеются собственные оборотные средства!

«Метро» для развития использует стратегию использования преимущественно долгосрочных заемных средств, а «Народный» – краткосрочных, которые, как

правило, более дорогие, но они есть! Поэтому утверждение авторов, что у малого бизнеса нет доступа к кредитам требует уточнений – в каких сферах и почему. Как и крупная компания, малая пользуется той же политикой косвенного кредитования.

Оценка результатов управления отдельными элементами компании показывает более выигрышное положение малого бизнеса: рентабельность активов растет и приближается к уровню крупного 5,9 против 6,8%. Такого результата не смогли добиться в 2016 г. даже крупные банки («Тинькофф Банк» 7%, седьмая позиция рейтинга; «ТАТСОЦБАНК» 4,9%, восьмая позиция по данным медиагруппы «Россия сегодня»), а рентабельности собственных средств – основной критерий для собственника – могут позавидовать даже владельцы акций таких компаний в 2016 г. как: ПАО «Северсталь 58,22% (производство стали, ферросплавов), АО «Апатит» 78,15% (добыча сырья), ООО «Газпромнефть-Региональные продажи (99,34%) (оптовая торговля топливом). Это противоречит выводам ряда исследователей, утверждающих, что прибыль не приоритетная задача малого бизнеса [14]. Но это инструмент будущей адаптации, отсутствие прибыли и формирует запросы на финансовые инструменты поддержки и преференции.

Тем не менее, за эффективной картиной развития субъекта малого бизнеса специалист может увидеть начало формирования основных проблем в будущем и возможную форму помощи.

Во-первых, очевидно, что малая компания использует активно эффект финансового рычага и финансовый риск начинает расти. Во-вторых, мощный старт «Народного» вызывает уважение у любого менеджера. Но в отличие от предпринимателя, зарегистрировавшего бизнес и не имеющего образования в сфере управления, профессионал знает, что компания «Народный» находится в 2016 г. на стадии высокой активности [15]: продажи растут, финансовые критерии улучшаются, все выглядит процветающим. Слишком заманчива перспектива продолжать рост и развиваться по возможностям, которые предлагает рынок, что и делает владелец «Народного».

В этой ситуации необходимо начать делегировать полномочия, особенно для географически удаленных филиалов: необходимы локальные ассортиментные решения. Однако, российские предприниматели как раз и не готовы к этому [16]. Необходимы технологии стратегического диалога [17] внутри команды для достижения синергизма и предотвращения спада продаж. Совет, которые дают гуру – остановиться, ведь лишь 3,4% малых предприятий в России живет более трех лет, остальные закрываются раньше (по данным сетевого издания «ПРОВЭД», <http://провэд.рф> (05.05.2018)), а каждый четвертый предприниматель в РФ закрывает свою деятельность или становится банкротом [2], так как обладает «высокой смертностью» [18]. С точки зрения автора, это благоприятная тенденция, во-первых, рынок должен оставлять самых адаптируемых и эффективных, с другой, накопления прибыли от вложенных собственных средств позволит начать новый проект – тот, который будет востребован клиентами, возможно в иной сфере. К сожалению, исследования, где проводился бы анализ вторичного, третичного открытия малого бизнеса одним и тем же предпринимателем не обнаружены, а «страшные» числа удобно использовать для обоснования необходимости мер государственной поддержки.

Рассматриваемый субъект малого бизнеса в своей успешной начальной деятельности обошелся без поддержки. Но это не означает, что она ему не понадобится в дальнейшем, если он планируется остаться в той же сфере. Осознать нарастающие проблемы роста могут знания. Нехватку квалифицированных кадров [19, 20] предлагается ликвидировать приобретением знаний в виде получения высшего и дополнительного профессионального образования, семинаров, тренингов и приглашения специалистов для консультирования [21, 22].

Подобные рекомендации, не только нереальные, но и отвергают основы бизнеса – лидеры всегда разрабатывают решения, отличающиеся от рекомендуемых [23]. И не стоит ожидать, что непродолжительность существования малых предприятий спасет «формализованный экономико-математический анализ рисков» [24].

Действенный инструмент формирования стратегий должен основываться на общедоступности, быстроте, классических рекомендациях с возможностью творческой переработки руководителем малого бизнеса. С этой точки зрения автор скептически относится к новому проекту – платформе Сбербанка «Деловая среда», предлагающей курсы для предпринимателей. Она не ориентирована на практические рекомендации в конкретной сфере и сложившейся ситуации на рынке. Прототип такой возможности иллюстрирует разработка Корнелльского университета (США), предлагающая варианты позиционирования фирмы (Market Positioning Statement Generator – <https://www.ecornell.com/market-positioning-tool>). Платформой для аналогичного инструмента видится в РФ портал «Бизнес-навигатор МСП» АО «Корпорация «МСП», осуществляющего деятельность на основании ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и у которого на 19.08.2018 количество зарегистрированных пользователей превысило один миллион.

Подбор стратегии должен учитывать этап жизненного цикла компании (на основе on-line анкеты с набором показателей, отраженных в табл. 1, 3), макросреду бизнеса (отрасль, рынок), предложение альтернативных базовых стратегий с описанием каждой и подсказкой действий в области маркетинга, управления затратами, персоналом. Пример поможет визуализировать возможности. Подобный продукт можно отнести к такому инструменту поддержки малого бизнеса как консультирование. Он даст доступ к систематизированным знаниям, без их штудирования, и не исключит творческим подходом к управлению.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Для развития малого бизнеса в РФ и разработке программ его поддержки необходимо основывать не на опросах предпринимателей, которые в анкетах всегда выбирают варианты ответов, всегда включающий, вопрос, связанный с финансированием: «Доступность финансирования», «Доступ к кредиту» и их аналоги. Вероятность того, что предприниматель ответит отрицательно очень мала: при всей успешности бизнеса собственник «Народного» выбрал ответ: «Финансирование не доступно». При этом, уже по итогам 2017 г. компания использовала долгосрочные заемные средства в 6,7 раз большего объема, чем в 2016 г., полностью отказавшись от краткосрочного заимствования!

Малый бизнес – очень неоднородная среда: многие субъекты, особенно в сфере торговли, справляются с данной проблемой и успешно развиваются. Им не мешают высокие налоги, инфляция, экономическая ситуация в стране, неэффективность [9], они справились с внедрением онлайн касс, ЕГАИС-алкоголь. По итогам 2017 г. «Народный» продолжал агрессивную политику роста увеличив выручку более чем в 2,1 раза (на 110, 8%), сформировал прибыль от продаж, чистая прибыль увеличилась в 2,6 раза, а «Метро» продолжил демонстрировать спад продаж: выручка сократилась еще на 13,8%, чистая прибыль – на 22,2%.

Поэтому, во-первых, следует дифференцировать малый бизнес и проводить исследования по видам экономической деятельности. Во-вторых, увязать поддержку в зависимости от скорости отдачи вкладываемых средств в сферу деятельности: для некоторых видов не предусматривать вообще финансовой поддержки, а направить ее на практическую методологическую помощь для большинства участников. Она должна аккумулировать современные знания и навыки в области управления,

не заставляя учиться, упрощать работу с оценкой макроэкономических трендов для оценки эффективности и существовать в виде инфраструктуры информационно-консультационных онлайн услуг. Высвобождаемые средства целесообразнее направлять в сферы формирования большего мультипликативного эффекта: создание новых технологий и продуктов, патентов, производственных кооперативов, техническое перевооружение, приобретение патентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Скалецкий Е.В., Широкова Г.В., Гаффорова Е.Б. Связь конкурентных стратегий и результатов деятельности российских фирм малого и среднего бизнеса в период экономического кризиса // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2018. Т. 17. Вып. 2. С. 204–230.
2. Козленко Н., Вишневецкая Г. Контроллинг: выбор стратегии компании малого бизнеса с учетом ее положения на рынке // Контроллинг. 2014. №52. С. 48–55.
3. Туренко Б.Г., Туренко Т.А. Стратегические аспекты управления предприятиями малого бизнеса // Baikal Research Journal. 2015. Т. 6. №4. DOI 10.17150/2411-6262.2015.6(4).13.
4. Leigh A. Do firms that pay less company tax create more jobs? // Economic Analysis and Policy. 2018. Vol. 59. P. 25–28.
5. Ibdunni A.S., Obi J., Tolulope A., Olokundun M.A., Amahian A.B., Borishade N.N., Fred P. Contribution of small and medium enterprises to economic development: Evidence from a transiting economy // Journal Data in Brief. 2018. Vol. 18. P. 835–839.
6. Амбросов Н. В. Системные тенденции в изменении макроэкономической структуры экономики // Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26. № 6. С. 936–946. DOI: 10.17150/2500-2759.2016.26(6).936-946.
7. Гусева Г. В. Методологические основы внедрения интрапренерства с использованием внутренних венчурных стратегий в организации // Известия Байкальского государственного университета. 2018. Т. 28. № 1. С. 36–43. DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(1).36-43.
8. Гнатюк А.Н. Перспективные пути и способы оптимизации адаптационных стратегий малого бизнеса в условиях финансово-экономического кризиса в современной России // Общество: социология, психология, педагогика. 2017. №5. С. 16–21.
9. Костенко Н., Бабич Л. Проблемы становления малого бизнеса в современных условиях // Вестник уральского финансово-юридического института. 2016. №2(4). С. 104–108.
10. Кравцевич С.В. Вклад научных школ и направлений экономической теории в развитие научных представлений о конкуренции // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2016. Вып. 4. С. 3–11.
11. Porter M. E. Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance. – Simon and Schuster. 2011. 896 p.
12. Swaim R. W. The Strategic Drucker: Growth Strategies and Marketing Insights from the Works of Peter Drucker. – John Wiley & Sons. 2011. 280 p.
13. Скалецкий Е.В., Широкова Г.В., Гаффорова Е.Б. Связь конкурентных стратегий и результатов деятельности российских фирм малого и среднего бизнеса в период экономического кризиса // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2018. Т. 17. Вып. 2. С. 204–230.
14. Пиньковецкая Ю.С. Допустимый, критический и катастрофический риск в деятельности малых и средних предприятий: методика оценки и результаты её применения // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». 2017. Том 12. № 1. С. 148–160. DOI: 10.17072/1994-9960-2017-1-148-160.
15. Adizes Ichak Mastering Change – Introduction to Organizational Therapy. – Adizes Institute Publications. 2016. 298 p.
16. Бисикало Е. Э. Организационные факторы конкурентоспособности фирмы // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27. № 4. С. 488–496. DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(4).488-496.
17. Bourgoin A., Marchessaux F., Bencherki N. We need to talk about strategy: How to conduct effective strategic dialogue // Business Horizons. 2018. Vol. 61. P. 587–597.
18. Гайдаренко Т.А., Мерзликina Г.С. Использование портфельных стратегий на предприятиях малого бизнеса // Известия ВоГТУ. 2016. №7 (186). С. 49–54.
19. Санина Л. В. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и Монголии: сравнительный анализ // Россия и Монголия: история, дипломатия, экономика, наука: материалы международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию установления дипломатических связей между Россией и Монголией, Иркутск–Улан-Батор, 2016. С. 253-262.
20. Тумунбаярова Ж.Б. Состояние и проблемы малого предпринимательства в Забайкальском крае // Вестник Бурятского государственного университета. 2013. №1. С.131–138.
21. Кацук О.А., Передков А.В. Формирование инструментария стратегического планирования, адекватного потребностям и возможностям малого бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. 2011. №10 (032). С.92–97.
22. Щуплецов А.Ф., Скоробогатова Ю.А. Оптимизация мероприятий по поддержке и активизации малого бизнеса на региональном уровне // Известия иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права).

Электронный научный журнал. 2011. №5. 15 с.

23. Broekhuizen T., Bakker T., Postma T. *Implementing new business models: What challenges lie ahead?* // *Business Horizons. 2018. Vol. 61. P. 555-566.*

24. Кротова В., Грибков М. *Внедрение системы модульного бизнес-планирования в управление малыми предприятиями* // *Информационная безопасность регионов. 2015 №1(18). С. 94-98.*

Статья поступила в редакцию 23.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 372

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0039

ОЦЕНКА РИСКА ПРИ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2019

Кучковская Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления
Финансовый университет

(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: nk2@list.ru)

Аннотация. Несмотря на динамичное развитие и изменение среды функционирования современных организаций становится трудно найти аргументы против того, чтобы создавать на средних и крупных предприятиях структурные подразделения, которые бы отвечали за деятельность в сфере обеспечения экономической безопасности. Идея о практической необходимости создания такого самостоятельного объекта в организационной структуре предприятия должна быть обсуждена, еще на этапе решения о создании предприятия. Это позволяет гарантировать систему оценки рисков на институциональном уровне. Каждый из участников системы оценки рисков может быть предупрежден об их состоянии и формализации как основы становления менеджмента, который в свою очередь определяется уже как элемент экономической безопасности предприятий. Авторы статьи полагают, что существование подобных возможностей должно быть реализовано на уровне создания или преобразования предприятий в период обычной стратегии эффективной рыночной деятельности. Мы полагаем, что должна существовать возможность по прогнозированию уровня риска в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Подобные расчеты позволят снизить количество банкротств и негативных процессов, которые зачастую замедляют экономическое развитие государства и отдельных регионов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, система, оценка рисков, структура.

RISK ASSESSMENT WITH THE FUNCTIONING OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

© 2019

Kuchkovskaya Natalia Valerievna, Ph.D. (Econ.), Associate professor at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance
Financial University

(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Avenue, 49, e-mail: nk2@list.ru)

Abstract. Despite the dynamic development and changes in the environment of functioning of modern organizations, it becomes difficult to find arguments against creating structural units in medium and large enterprises that would be responsible for activities in the field of economic security. The idea of the practical need to create such an independent object in the organizational structure of the enterprise should be discussed, even at the stage of the decision to create the enterprise. This allows guaranteeing a risk assessment system at an institutional level. Each of the participants in the risk assessment system can be warned about their status and formalization as the basis for the establishment of management, which in turn is already defined as an element of the economic security of enterprises. The authors of the article believe that the existence of such opportunities should be realized at the level of creation or transformation of enterprises in the period of the usual strategy of effective market activity. We believe that there should be an opportunity to predict the level of risk in the process of doing business. Such calculations will reduce the number of bankruptcies and negative processes, which often slow down the economic development of the state and individual regions.

Keywords: economic security, enterprise, system, risk assessment, structure.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Для многих предприятий создание отдельного подразделения, занимающегося экономической безопасностью предприятия, не является приоритетным направлением работы в будущем может значительно повлиять на экономическую успешность работы организации. Зачастую пренебрежение этой важной функциональной частью предприятия приводит к ухудшению работы предприятия или, чаще всего, даже к банкротству.

Формирование системы управления экономической безопасностью предприятия предусматривает использование совокупности мер, которые тесно связаны между собой. Они осуществляются для защиты от действий, которые могут вызвать значительные экономические потери в процессе функционирования предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Учитывая проведенное теоретическое и практическое исследование была разработана общая схема формирования системы экономической безопасности предприятия (рис. 1).

Стратегия формирования системы экономической безопасности предприятия предполагает применение конкретных процедур и выполнение конкретных действий. Система экономической безопасности не может быть шаблонной для всех предприятий. Каждое предприятие выбирает для себя стратегию и тактику и варианты обеспечения экономической безопасности.

Совершенствование методов аналитической и силовой работы по обеспечению экономической безопасности предприятия требует развития аналитических функций всех служб предприятия [3, с. 164].

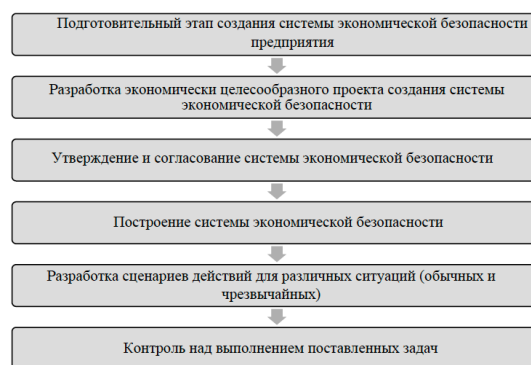


Рис. 1 - Формирование системы экономической безопасности предприятия

Для начала нужно провести некоторые подготовительные работы на предприятии. Они помогут определиться с типом организации СЭБП. Для выполнения этой работы на предприятии должно быть определено ответственное лицо, которое будет управлять не только этим этапом, а в будущем может стать руководителем вновь созданного структурного подразделения. Основные аспекты, которые нужно учесть перед началом проектиро-

вания СЭБП, представлены на рис. 2.



Рис. 2 - Подготовительный этап проектирования СЭБП на предприятии

Разработка экономически целесообразного проекта внедрения СЭБП предусматривает:

- ликвидацию выявленных на первом этапе недостатков;
- поиск вариантов по модернизации системы безопасности и расчет необходимых ресурсов;
- планирование материальных потерь.

На этом этапе также нужно обосновать целесообразность или нецелесообразность создания такой службы учитывая возможные убытки в случае невозврата дебиторской задолженности, краж товаров, утечки важной информации о деятельности предприятия, негативных действий правоохранительных либо государственных органов и других негативных экономических действий. Хорошо организованная СЭБП способна значительно уменьшить убытки в этом направлении.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Перед началом формирования системы управления экономической безопасностью предприятия были определены основные задачи которые должна выполнять будущая система экономической безопасности предприятия:

- охрана интересов и прав организации и ее работников;
- мониторинг состояния внешней среды предприятия;
- определение возможных угроз экономической безопасности и внедрения необходимых мер для предупреждения или уменьшения деструктивных действий на деятельность предприятия;
- идентификация потенциальных клиентов, партнеров и конкурентов;
- защита конфиденциальной информации;
- прогнозирование развития рынка, на котором работает предприятие и определение возможностей выхода на новые рынки;
- разработка мероприятий для повышения имиджа и деловой репутации предприятия;
- контроль за эффективностью функционирования предприятия в целом.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов Определенность задач и очерченность основных параметров, которым должна соответствовать экономическая безопасность предприятия позволяет перейти к построению организационной структуры службы экономической безопасности для оценки рисков, что является ее основной задачей. Классическая структура службы экономической безопасности должна включать в себя:

подразделение охраны, информационно-аналитическое подразделение, подразделение внутренней безопасности; подразделение защиты конфиденциальной информации; экспертное подразделение. Стоит отметить, что в процессе утверждения и согласования системы безопасности должны участвовать руководитель предприятия и руководители всех структурных подразделений [2, с. 12].

Проанализированные этапы алгоритма формирования системы экономической безопасности предприятия и определенная возможная структура службы дает возможность определиться с субъектами и объектами экономической безопасности. Объект и субъект системы обеспечения экономической безопасности предприятия тесно взаимосвязаны. Стабильное и высокопроизводительное экономическое состояние предприятия выступает объектом для системы обеспечения экономической безопасности. Ресурсы предприятия: материальные, финансовые, информационные, кадровые и другие, выступают конкретными объектами защиты [4, с. 35].

Система экономической безопасности на предприятии должна работать в двух режимах – обычном и чрезвычайном. В обычном режиме, когда все происходит без существенных угроз для работы организации, система выполняет профилактические и информационные функции. Ведется работа по прогнозированию и предупреждению угроз, а работа всех структурных подразделений предприятия ведется на обычном уровне. Во время возникновения локальных угроз проводится их решения в рабочем темпе. Основные угрозы локального характера для предприятия поданы на рис. 3.



Рис. 3- Угрозы локального характера

Во время чрезвычайных ситуаций могут возникать очень серьезные угрозы с высокой вероятностью ущерба для предприятия. В таком случае на предприятии в составе системы экономической безопасности, должна быть группа высоко квалифицированных работников, которые должны быть осведомлены в наиболее широком круге проблем и способах их преодоления.

Заключительным этапом формирования системы экономической безопасности предприятия является внедрение мер по эффективному контролю за деятельностью отдела. Систему контроля нужно строить, учитывая специфику работы предприятий промышленности. Если в течение определенного времени результаты работы по обеспечению экономической безопасности предприятия определяются как не удовлетворительные тогда стоит вернуться к этапу разработки экономически целесообразного проекта [1, с. 25].

В долгосрочной перспективе внедрение эффективной системы экономической безопасности на предприятии поможет руководству и персоналу организации быть готовыми к непредвиденным обстоятельствам как внутреннего, так и внешнего характера. Именно предприятия с эффективным и высоким уровнем экономической безопасности имеют положительную экономическую отдачу не только через уменьшение затрат в связи с непредвиденными обстоятельствами, но и благодаря комплексному повышению общего уровня экономической безопасности предприятия.

Для современной экономики характерны рыночные процессы, связанные с негативным влиянием финансово-экономического кризиса, большой и сложной структурой институционального окружения, переплетенности и сложности рыночных процессов, которые характеризуют взаимовлияние и взаимопроникновение элементов, факторов, условий внутренней и внешней среды. Именно все эти факторы могут стать катализатором для возникновения угроз в различных сферах деятельности предприятия. В случае отсутствия надлежащего контроля эти факторы могут вызвать появление кризисных ситуаций. Очень важна разработка в условиях каждого предприятия специального механизма обеспечения экономической безопасности с учетом всех возможных обстоятельств.

Одной из основных задач работников, которые занимаются экономической безопасностью на предприятии, является разработка механизма управления экономической безопасностью предприятия в кризисных ситуациях (рис. 4).

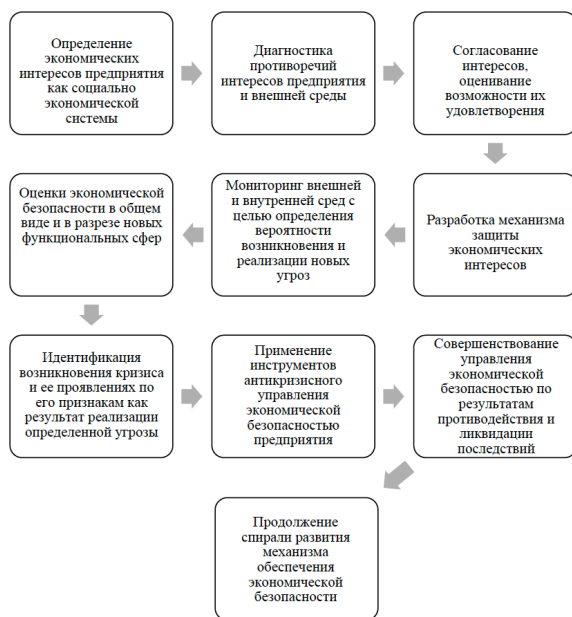


Рис. 4 - Механизм управления экономической безопасностью в кризисных ситуациях на предприятии

Предприятие как социально экономическая система функционирует в изменяющейся среде которое никогда не бывает стабильным. Продуктивная деятельность предприятия предусматривает возможность адекватно реагировать на изменения этой среды. Неудачная или несвоевременная реакция может вызвать большие убытки. Определение факторов внешней и внутренней среды становится важной частью для построения и создания целостной структуры экономической безопасности предприятия.

С целью обеспечения экономической безопасности на всех уровнях предприятие должно осуществлять структурирование и комбинирование элементы системы экономической безопасности. Перманентная интенсификация факторов, угрожающих экономической безопасности предприятия и обуславливающих его депрессивное развитие, таким образом, было бы уместно создать систему мониторинга экономической безопасности на предприятии с целью заблаговременного предупреждения опасности, что грозит, и принятие необходимых мер защиты и противодействия.

Основные этапы постоянного мониторинга уровня экономической безопасности предприятия были систематизированы и представлены на рис. 5.

Мониторинг экономической безопасности предприятия должен быть результатом взаимодействия всех заин-

тересованных служб предприятия. При осуществлении мониторинга должен действовать принцип непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом фактического состояния и тенденций развития его потенциала, а также общего развития экономики, политической обстановки и действия других общесистемных факторов. По результатам систематического мониторинга будет получена информация об угрозах экономической безопасности предприятия, состояния внешней среды, проведено моделирование воздействия возможных угроз на операционную деятельность предприятия, спрогнозировано последствия и определить варианты возможного противодействия [5, с. 883].



Рис. 5 - Этапы мониторинга уровня экономической безопасности предприятия

После подписания соглашения о зоне свободной торговли ЕАЭС предприятия промышленности получили как ряд возможностей, так и угроз. В первую очередь это касается ввозной пошлины. Важнейшим является тот факт, что для предприятий открылся новый привлекательный рынок. Часто этот открытый рынок может принести большие проблемы. Именно поэтому, оценивая состояние экономической безопасности на предприятии нужно проводить мониторинг внешней среды учитывая влияние евразийского рынка.

Для обеспечения стабильного состояния экономической безопасности предприятия важно внедрить новые качественные решения в сфере экономической безопасности для повышения ее уровня. Охрана коммерческой тайны является обязательным условием сохранения стабильных позиций фирмы, высокой прибыли и стабильности. Зарубежный опыт показывает, что небрежное отношение к этим вопросам может привести к потере до 30% выручки. Для сохранения коммерческой тайны, защиты персонала и руководства организации, обеспечения ее информационной безопасности нужно создать соответствующую техническую базу.

Проверка партнеров, контрагентов играет важную роль в обеспечении безопасной работы предприятия. Экономия в этом плане может привести к значительным экономическим потерям. Необходимо проводить отсеивание ненадежных партнеров является важной функцией группы, занимающейся экономической безопасностью на предприятии. Последовательная работа в этом направлении сможет не только улучшить общее состояние экономической безопасности, но и возможно повысить уровень качества продукции и снизить общие производственные расходы.

Для повышения финансовой стабильности на предприятии целесообразно проведение периодического прогнозирования внешней и внутренней среды. Прогнозирование угроз, как один из основных элементов управления финансовой устойчивостью предприятия, может содержать следующие этапы:

- перечень общих и специфических параметров внешней и внутренней среды, за которыми ведут наблюдения;

- периодичность наблюдения параметров состояния внешней и внутренней среды;

- совокупность методов анализа возможных последствий экономических явлений, которые могут вызвать кризисное состояние предприятия;

- совокупность методов определения «контрольных точек» в последовательности экономических явлений;

- совокупность методов экономического анализа, которые позволяют обобщить результаты оценки внешней и внутренней среды предприятия относительно возможности достижения его миссии;

- разработка управленческих решений противодействия угрозам.

Сроки проведения прогнозирования угроз зависят от потребностей предприятия и тенденций изменений на рынке. Время между двумя последовательным наблюдениями также имеет большое влияние на точность предсказаний, ведь чем короче промежуток времени, тем больше вероятность правильной оценки. Также нужно учитывать и тот факт, что чем чаще будут наблюдения, тем большими будут расходы предприятия.

Особое внимание, при проведении прогнозирования угроз, стоит обратить на использование метода «контрольных точек». Их определение основывается на исследовании влияния отклонений на затраты и прибыль. Как правило «контрольные точки» определяются определенными структурными подразделениями - «центрами затрат» или «центрами прибыли».

«Центры затрат» – это места на предприятии, где концентрируются наибольшие по величине производственные и транзакционные издержки, а «центры прибыли» - подразделения или процессы, которые обеспечивают наибольшую доходность и рентабельность функционирования организации. Хорошим примером «контрольной точки» является резкое снижение спроса на основную продукцию. Эти точки также отражают существенные возможные влияния внешней среды на эффективную деятельность предприятия.

Следующим этапом в механизме реализации управления экономической безопасностью будет определение стратегических проблем, которые больше всего влияют на состояние экономической безопасности предприятия. Затем следует создать новое функциональное подразделение должно заниматься экономической безопасностью предприятия. Основной функциональной задачей которого является осуществление управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях. Основными преимуществами предложенного механизма можно определить:

- мониторинг экономической безопасности предприятия;

- донесение до руководства достоверной и своевременной информацией об экономическом состоянии;

- диагностика, предупреждение опасных, деструктивных ситуаций в деятельности предприятия;

- формирование основных показателей эффективности управления;

- обеспечение эффективной работы всех подразделений предприятия.

Последним этапом будет создание системы контроля за выполнением поставленных задач и проверки результатов выполненной работы. Совершенствование системы экономической безопасности предполагает ликвидацию выявленных недостатков, а также разработку предложений по совершенствованию существующей системы обеспечения экономической безопасности.

Интеграционные условия развития государства обуславливают поиски вариантов эффективного управления экономической безопасностью предприятия. Именно поэтому, с целью уменьшения угроз деятельности предприятий, а также для эффективного управления

экономической безопасностью на предприятии важно создать необходимые подсистемы экономической безопасности (рис. 6.).

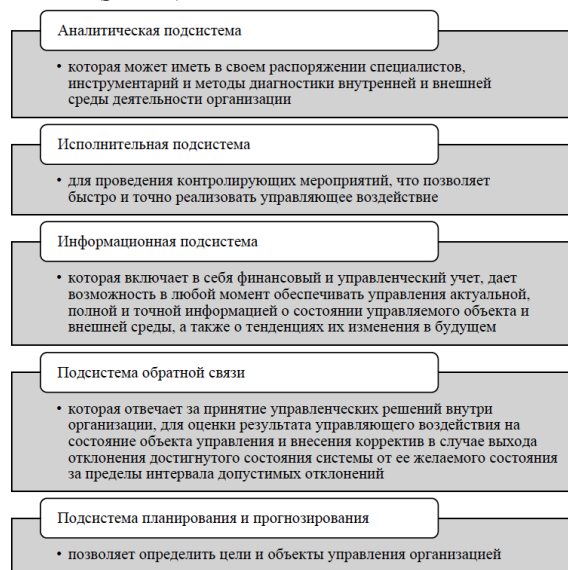


Рис. 6 - Подсистемы экономической безопасности предприятия

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Поскольку условия процесса интеграции проходили на межгосударственном уровне, поэтому именно государство имеет огромное влияние и может дать ощутимый толчок для предприятий в их развитии в этом направлении. Таким образом, процесс управления экономической безопасностью предприятий в условиях интеграции должен предусматривать привлечение в качестве собственников (через построение соответствующего механизма), так и государства, поскольку ее роль на сегодня во многом является определяющим для бизнеса [6-10].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гаерлин Е.В. О ключевых показателях эффективности и рисках некачественного управления предприятиями и хозяйственными обществами с государственным участием // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 6. С. 24-28.
2. Макеева А.А., Чубарова Е.А., Мишанова В.Г. Риск-менеджмент как элемент - управления предприятием // Успехи современной науки и образования. 2018. № 2. С. 10-14.
3. Нуртаева А.К. Роль риск-менеджмента в управлении предприятием в современных рыночных условиях // Инновационная наука в глобализующемся мире. 2015. № 1 (2). С. 162-165.
4. Пахомова Ю.В. Модель оценочных средств инновационного управления предприятием сотовой связи в системе риск-менеджмента как двигатель развития экономики // Инновационный Вестник Регион. 2015. № 3. С. 32-36.
5. Цветкова И.И. Место механизма управления рисками в системе управления предприятием // В книге: Дни науки КФУ им. В.И. Вернадского Сборник тезисов участников. 2017. С. 882-884.
6. Космарова Н.А. Формирование отечественной методики оценки экономической безопасности // Карельский научный журнал. 2014. № 1 (6). С. 97-99.
7. Туманов С.Н., Белоусов С.А., Батова В.Н. Реализация функций российского государства в контексте обеспечения экономической безопасности // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4 (20). С. 453-457.
8. Луговкина О.А., Шумилова И.В. Классификация факторов воздействия в системе экономической безопасности предприятия // Карельский научный журнал. 2015. № 3 (12). С. 65-67.
9. Осокина Н.В., Слесаренко Е.В. Структурные диспропорции как угроза экономической безопасности России // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 2 (38). С. 124-139.
10. Хижняк В.С., Белоусов С.А., Батова В.Н. Обеспечение экономической безопасности Российской Федерации: конституционно-правовой аспект // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4 (20). С. 458-462.

Статья поступила в редакцию 05.01.2019
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 372

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0040

**ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

© 2019

Кучковская Наталья Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления
*Финансовый университет**(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: nk2@list.ru)*

Аннотация. Система управления инновационной деятельностью, как и любая другая система, характеризуется определенными параметрами, которые несут информацию о свойствах, состоянии, размерах данной системы, эффективности ее функционирования. Параметр является критерием, показателем, признаком, относительно которого (которой) осуществляется оценивание, по которым характеризуют что-либо. Ученые выделяют следующие параметры системы: 1) параметры выхода – товара или услуги: что производить, с какими показателями качества, с какими затратами, для кого, в какие сроки, кому продавать и по какой цене; 2) параметры входа: какие нужны ресурсы и информация для процесса; 3) параметры внешней среды: политического, экономического, технологического, социально-демографической, культурной среды страны, инфраструктуры данного региона. Обратная связь является коммуникационным каналом от потребителей системы («выхода») до производителей товара и поставщиков («входа») системы. При изменении требований потребителей к товару, параметров рынка, появлении организационно-технических новинок «вход» системы и сама система должны отреагировать на эти изменения и внести соответствующие изменения в параметры функционирования. На входе в систему управления инновационной деятельностью поступают ресурсы (сырье, материалы, энергия, информация и др.) над которыми осуществляются определенные производственные процессы или операции. К входу системы управления инновационной деятельностью, также, можно отнести совокупность факторов внешней среды, влияющих на процессы данной системы управления и не подлежат прямому управлению, а также различные инструкции и другие нормативные документы, обеспечивающих размещение и функционирования системы управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: результаты деятельности, система, инновационные продукты, объект управления.

**OPTIMIZATION OF THE FINANCIAL MODEL OF THE ENTERPRISE IN THE IMPLEMENTATION
OF INNOVATIVE TRANSFORMATIONS**

© 2019

Kuchkovskaya Natalia Valerievna, Ph.D. (Econ.), Associate professor at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance
*Financial University**(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Avenue, 49, e-mail: nk2@list.ru)*

Abstract. Innovation management system, like any other system, is characterized by certain parameters that carry information about the properties, condition, size of the system, the efficiency of its operation. The parameter is a criterion, indicator, sign, relative to which (which) the evaluation is carried out, according to which characterizes something. Scientists distinguish the following parameters of the system: 1) the parameters of output – goods or services: what to produce, what quality indicators, what costs, for whom, in what time, who to sell and at what price; 2) the parameters of input: what resources and information are needed for the process; 3) the parameters of the external environment: political, economic, technological, socio-demographic, cultural environment of the country, infrastructure of the region. Feedback is a communication channel from system consumers (“output”) to product manufacturers and suppliers (“input”) of the system. When changing the requirements of consumers to the product, market parameters, the emergence of organizational and technical innovations “input” system and the system itself must respond to these changes and make appropriate changes in the parameters of operation. At the entrance to the innovation management system, resources (raw materials, energy, information, etc.) are received over which certain production processes or operations are carried out. To the input of the system of management of innovative activity, also, include the totality of environmental factors affecting the processes of the management system and are not subject to direct management, and various instructions and other normative documents, providing accommodation and operation of the system of management of innovative activity.

Keywords: performance results, system, innovative products, management object.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Объект управления, то есть инновационная деятельность, превращает ресурсы системы управления инновационной деятельностью, потребляет их и трансформирует в выходные результаты деятельности системы, то есть разрабатывает, применяет и распространяет на рынке инновационные продукты и технологии [12, с. 300].

Выход системы управления инновационной деятельностью представляют продукты, услуги или иные результаты ее деятельности. Для достижения максимальной эффективности данной системы управления, предлагаемые ею товары, услуги и технологии должны удовлетворять ряд критериев, которые отвечают запросам потребителей.

Субъект управления – управленческие работники, обладающие определенной компетенцией, умениями и навыками, необходимыми для реализации функций и методов управления, а также выполнения управленческого воздействия. Субъект управления задает подчиненным, которые осуществляют инновационную деятельность, выходные результаты и обеспечивает выдачу им на вхо-

де всего того, что необходимо для получения запроектированного результата. Субъект управления на основе информации о выходные результаты работы формирует заключение о работе объекта управления [4, с. 89].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Анализ системы управления инновационной деятельностью предприятия является комплексным и целенаправленным процессом, исследование состояния и тенденций развития основных элементов системы управления, принятия и реализации управленческих решений. Обобщая исследования Н. Мельника, можно сказать, что анализ выступает основой для оценки и обоснования основных мероприятий по совершенствованию и повышению результативности управления, а также позволяет получить исходный материал для: оценки реального уровня системы управления; выявления прогрессивных методов и «узких мест» в процессе управления; выбора первоочередных объектов совершенствования; разработка планов развития системы управления с учетом реальных возможностей системы

(финансовое и материально-техническое обеспечение мероприятий, наличие рабочих соответствующей квалификации или возможность их привлечения); формирование комплексных программ совершенствования управления [6, с. 67].

Рынки машиностроительной продукции, развиваются быстрыми темпами, что обостряет конкуренцию. Как следствие, предприятия в своей деятельности вынуждены ориентироваться на инновации и высокие технологии. Для обеспечения эффективности и прибыльности инновационной деятельности необходимо построить определенную систему управления ею, в т. ч. систему мониторинга эффективности управления инновационной деятельностью предприятия [8, с. 98].

Формирование целей статьи (постановка задания). Проведенные исследования показали, что работники, выполняющие управленческие функции в организации, как правило, имеют недостаточные умения и навыки по управлению инновационной деятельностью. Несоответствие между реальными функциональными возможностями существующих систем и функциями, которые должны быть ими выполнены основанием для корректировки существующих или создания новых систем управления инновационной деятельностью [10, с. 10]. Каждая система управления формируется под действием определенных экономических законов («экономический закон – это внутренние, необходимые, существенные и устойчивые связи между основными противоположными сторонами, качествами, свойствами развития экономических явлений и процессов, между отдельными стадиями и ступенями эволюции экономической системы, через которые противоречие зарождается, эволюционирует и переходит в более развитые формы»). На формирование системы управления инновационной деятельностью предприятия наибольшее влияние оказывают законы развития экономической организации [12, с. 50]. К этим законам относятся:

- 1) закон синергии;
- 2) закон целостности;
- 3) закон пропорциональности;
- 4) закон поэтапного развития;
- 5) закон самосохранения;
- 6) закон возрастающей информированности;
- 7) закон экономии времени.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Согласно закону синергии, экономический потенциал организации усиливается в результате взаимодействия ее элементов (а также компонентов каждого из элементов). В процессе такого взаимодействия элементы взаимодополняют друг друга, образуют новые связи, качества и свойства, то есть новые противоречия и движущие силы развития организации. По закону целостности, если создается какая-то новая система, то обязательно должен создаваться орган, который будет ею управлять [14]. Основными функциями данного органа являются обеспечение функционирования всех элементов системы, как единого целого, и реализация непрерывного развития. Закон пропорциональности отражает необходимость соотношения между частями системы, а также их соответствие или зависимость. В системе управления инновационной деятельностью объекта управления относятся элементы, обеспечивающие непосредственный процесс инновационной деятельности, а до органа (аппарата) управления – элементы, обеспечивающие процесс управления, т. е. целенаправленное воздействие на группы людей занятых инновационной деятельностью (на объект управления) [1, с. 7]. Связь между органом (аппаратом) управления и объектом управления осуществляется через потоки информации, что является основой для управленческих решений, которые поступают от органа управления. Закон поэтапного развития предполагает прохождение си-

стемой управления инновационной деятельностью следующих этапов: становление, развитие и упадок. В соответствии с законом самосохранения созданная система пытается сохранить свою целостность и эффективно функционировать, несмотря на возможное негативное влияние внешней среды [3, с. 323]. Согласно закону возрастающей информативности, каждый элемент системы должен искать, анализировать и усваивать все больший объем информации. Данный процесс должен быть непрерывным и по результатам конкретных выводов должны приниматься определенные решения. Закон экономии времени предполагает рациональное размещение элементов управления в пространстве, которое обеспечивало бы минимизацию затрат времени на их взаимодействие.

Для систем управления инновационной деятельностью, характерным является направленность на определенный тип инновационной деятельности (изготовление новой или модификация традиционной продукции, предоставление новых услуг). С учетом этого, осуществляется выбор потенциальных компонентов системы, в состав которых могут войти элементы уже существующей системы, то есть существующая система может реорганизоваться в новую [5, с. 52]. Части и элементы выбираются в зависимости от их свойств, характеристик, выполняемых функций и способности адаптироваться в новой системе, необходимой для обеспечения функциональности. То есть объект, который претендует на то, чтобы стать элементом системы, не может иметь любые свойства. Свойства и характеристики элементов, которые уже отобраны для построения новой системы, еще отличные от тех свойств и характеристик, которые эти элементы приобретут во время функционирования в системе управления [7, с. 295].

Отдельные элементы, в процессе адаптации к новой системе, приобретают возможности в соответствии с требованиями системы, что формируется. Наличие этих свойств, обеспечивает такой вид взаимодействия между элементами, который приводит к возникновению ожидаемого качества системы [9, с. 2].

Проведенные исследования позволяют утверждать, если свойства и функции системы, которая находится на конечной фазе своего становления, отвечают требованиям организации, то они могут рассматриваться как существенные признаки системы. Каждая система, за период своего функционирования, может быть элементом не только одной надсистемы (система высшего уровня иерархии), поэтому, соответственно, формируется под действием многих функциональных факторов. Следовательно, система может иметь одну функциональную свойство для одной надсистемы, вторую характерную для второй надсистемы и т.п. Учитывая это, система управления инновационной деятельностью характеризуется рядом существенных, в том числе, функциональных свойств. По исследованиям некоторых ученых, внутренние свойства системы характеризуют:

- системно-элементный аспект (каждая система обладает определенной совокупностью компонентов). Данный аспект системного подхода дает ответ на вопрос – из чего, из каких элементов построена система;

- системно-структурный аспект (довольно важным в определении особенностей и свойств системы, ее структура – внутренняя организация системы, которая представляет собой способ взаимосвязей и взаимовлияния образующих ее компонентов). Специфика структуры зависит от природы элементов системы;

- системно-функциональный аспект (показывает, какие функции выполняет система и компоненты ее образующих, изменения в характеристиках элементов, в способах их взаимодействия);

- системно-интегративный аспект (показывает фак-

торы управления, которые обеспечивают целостность системы, ее функционирование, совершенствование и развитие).

Проведенные исследования показали, что в зависимости от того, в каких отношениях находится данная система с другими системами предприятия, которые являются составляющими окружающей среды предприятия, система управления инновационной деятельностью может реагировать на воздействие окружающей среды, развиваться, но при этом сохранять качественные характеристики и свойства, которые отличают ее от других подсистем менеджмента. Как известно, каждая система имеет вход, внутренний процесс и выход, то есть она получает сырье, энергию, информацию и другие ресурсы и превращает их в товары и услуги. По исследованиям Г. Лавинского, основная задача системы управления объектом заключается в обеспечении оптимального (рационального) функционирования объекта управления. Оптимальное функционирование объекта обеспечивают правильный выбор целей, пути их достижения и реализация этих целей при ограниченных (допустимых) ресурсах.

Некоторые авторы акцентируют внимание на важности обеспечения при формировании системы управления, обратной связи между решениями, которые были приняты, и результатами, которые получены в результате их выполнения.

На основе исследований группы ученых можно выделить задачи, которые должны быть достигнуты при формировании системы управления инновационной деятельностью предприятия:

четкость формулировки целей инновационной деятельности предприятия и их понятность для команды;

- сотрудничество членов команды;
- оптимальное информационное обеспечение;
- обмен идеями и информацией между членами команды;

- участие каждого члена команды в процессе достижения целей инновационной деятельности, осознания своей значимости;

- рациональное распределение и кооперация труда, специализация работ;

- недопустимости навязывания идей руководителем членам команды;

- направленность инноваций на повышение доходности средств, вложенных в применение новых технологий и создания инновационных продуктов.

Руководители организаций, через определенный период функционирования системы управления инновационной деятельностью, осуществляют оценивание инновационной деятельности и системы управления ею с целью определения ее эффективности и результативности. Оценки эффективности системы управления инновационной деятельностью является важной составной частью процесса принятия регулирующих решений в сфере инновационной деятельности. Результаты оценки определяют выбор перспективных направлений развития системы управления инновационной деятельностью, способных обеспечить повышение конкурентоспособности предприятия в целом [11].

Интегральный эффект является величиной, которая характеризует разницу между результатами от внедрения инноваций и затратами на их осуществление с учетом коэффициента дисконтирования.

Таким образом, есть основания утверждать, что для обеспечения эффективности системы управления инновационной деятельностью целесообразно постоянно оценивать ее эффективность. Эффективность инновационной деятельности предприятия является количественным выражением ее результативности с помощью системы показателей, которые характеризуют отношение результатов инновационной деятельности к затратам на ее осуществление.

Авторы предлагают оценивать эффективность инновационной деятельности по таким ее составляющим: экономическая, научно-техническая, социальная, экологическая, ресурсная, финансовая, этнически-культурная, маркетинговая, региональная

Авторы предлагают оценку эффективности инновационной деятельности предприятия проводить по следующим направлениям:

1) расчет прогнозной (ожидаемой) эффективности инновационных проектов и программ;

2) мониторинг эффективности инновационных проектов на отдельных стадиях их выполнения и анализ отклонений от прогнозной величины;

3) расчет фактической эффективности инновационной деятельности и оценку влияния ее результатов на общие результаты функционирования предприятия.

Объективная оценка эффективности инновационной деятельности влияет на функционирование предприятия через то, что выявленные при тестировании недостатки, которые являются препятствиями на пути к достижению цели, можно устранить или уменьшить их влияние [13, с.198].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Результаты анализа управленческих решений позволяют выявить уровень и направленность влияния управленческой деятельности на объект управления и дать оценку качества управленческой деятельности, учитывая перспективность, оперативность и реалистичность решений. В свою очередь, анализ методов механизма управления строится на изучении активности и скорости обратных связей, то есть по данным об изменениях положения и результатов деятельности объекта, на который направлены разрабатываемые методы.

Для обеспечения непрерывного развития системы и совершенствования управленческого влияния, необходимо принимать и реализовывать определенные решения. Для обоснования принятия этих решений необходимо осуществлять их анализ, анализ нужно проводить в следующих разрезах:

- по элементам, когда анализируется состояние отдельных элементов системы управления и их использование;

- структурно-пространственный, когда анализируется структура и формы взаимовлияния отдельных подразделений производства и управления;

- процессный, когда анализируется управленческий цикл подготовки, принятия и реализации управленческих решений, которые реализуются одним или несколькими звеньями аппарата управления, включая анализ методов прямого и косвенного воздействия на объект управления и форм реагирования объекта на управляющее воздействие (обратная связь) [15, с. 134].

Обобщение обзора литературных источников показало, что основным движущим элементом системы управления являются руководители, которые возглавляют работу исполнителей в системе управления инновационной деятельностью, формирующих конкретные задачи на определенный период, обеспечивающих необходимые условия для их выполнения. При оценке кадрового обеспечения системы управления инновационной деятельностью необходимо определить обеспеченность работниками на всех стадиях управления, наличие необходимой квалификации работников определенного уровня управления, рациональность использования рабочего времени сотрудниками.

Также для проведения оценки системы управления инновационной деятельностью необходимо конечные результаты инновационной деятельности и функционирования всех элементов данной системы сравнить с определенными заранее определенным критериям, которые характеризуют объективно необходимое состояние системы управления инновационной деятельностью.

стью. Результаты деятельности субъекта управления определяются целями, которые перед ним встают. В связи с этим, оценка системы управления инновационной деятельностью может осуществляться путем определения степени достижения основных целей и степени реализации функций, которые обеспечивают достижение этих целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Jaatinen, Miia. 2015. "Facilitating Organizing in Business Processes." In *Advances in Production Management Systems: Innovative Production Management Towards Sustainable Growth*, eds. Shigeki Umeda et al. Cham: Springer International Publishing, 3–10.
2. Kaloshina, M N, L M Korzhueva, and E V Dianova. 2018. "Using Unit-Cost Indices in the Management of Innovative Projects." *Russian Engineering Research* 38(4): 323–25. <https://doi.org/10.3103/S1068798X18040123>.
3. King, Caroline. 2008. "Sustainable Management of Marginal Drylands (SUMAMAD): Sharing Success Stories from Indigenous, Adaptive and Innovative Approaches." In *The Future of Drylands*, eds. Cathy Lee and Thomas Schaaf. Dordrecht: Springer Netherlands, 747–61.
4. Kitschoff, Jan, Robin Gleaves, and Gordon Ronald. 2012. "Social Housing Asset Management: An Innovative Approach to Increase Productivity and Performance." In *Case Studies in Service Innovation*, eds. Linda A Macaulay et al. New York, NY: Springer New York, 107–9. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-1972-3_20.
5. Klein, Rüdiger. 2013. "An Innovative Approach to Emergency Management in Large Infrastructures." In *Critical Information Infrastructure Security*, eds. Sandro Bologna, Bernhard Hämmerli, Dimitris Gritzalis, and Stephen Wolthusen. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 42–57.
6. Kock, Michael D. 1996. "Zimbabwe: A Model for the Sustainable Use of Wildlife and the Development of Innovative Wildlife Management Practices." In *The Exploitation of Mammal Populations*, eds. Victoria J Taylor and Nigel Dunstone. Dordrecht: Springer Netherlands, 229–49. https://doi.org/10.1007/978-94-009-1525-1_13.
7. Komkov, N I, K I Lugovtsev, and N V Yakunina. 2012. "Information Technology for the Development and Management of Innovative Projects." *Studies on Russian Economic Development* 23(3): 293–302. <https://doi.org/10.1134/S1075700712030057>.
8. Konovalova, Alina. 2018. "Risk Management of Innovative Projects: New Aspects." In *Reliability and Statistics in Transportation and Communication*, eds. Igor Kabashkin, Irina Yatskiv, and Olegas Prentkovskis. Cham: Springer International Publishing, 172–81.
9. Kryvinska, Natalia, Thomas J Hacker, Fatos Xhafa, and Michael Alexander. 2014. "Flexible Complexity Management and Engineering by Innovative Services." *Global Journal of Flexible Systems Management* 15(1): 1–3. <https://doi.org/10.1007/s40171-013-0056-3>.
10. Lyapina, Innara R et al. 2018. "The Role of Project Management of the Innovative Activities of Large Industrial Structures." In *The Impact of Information on Modern Humans*, ed. Elena G Popkova. Cham: Springer International Publishing, 3–15.
11. Maltseva, Anna. 2016. "System of Dynamic Norms as a Basis for Sustainable Development Management of Territories of Innovative Development." *Journal of Global Entrepreneurship Research* 6(1): 2. <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0048-9>.
12. Mann, Andi, George Watt, and Peter Matthews. 2013. "Innovation Is Not the Only 'I'." In *The Innovative CIO: How IT Leaders Can Drive Business Transformation*, Berkeley, CA: Apress, 29–57. https://doi.org/10.1007/978-1-4302-4411-0_3.
13. Martin-Rios, Carlos. 2016. "Innovative Management Control Systems in Knowledge Work: A Middle Manager Perspective." *Journal of Management Control* 27(2): 181–204. <https://doi.org/10.1007/s00187-015-0228-8>.
14. McLeod, Colin S, and Simon J Bell. 2015. "Innovative Firms and the Management of Technological Partnerships: Evidence from Australia." In *Global Perspectives in Marketing for the 21st Century*, eds. Ajay K Manrai and H Lee Meadow. Cham: Springer International Publishing, 314.
15. Micelli, Ezio. 2002. "Transfer of Development Rights: An Innovative Approach to Urban and Regional Management in Italy." In *Economic Studies on Food, Agriculture, and the Environment*, eds. Maurizio Canavari, Paolo Caggiati, and K William Easter. Boston, MA: Springer US, 281–91. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-0609-6_17.

Статья поступила в редакцию 05.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:65.014.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0041

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

© 2019

Пашук Наталья Руслановна, аспирант, ассистент кафедры
«Экономика и управление», ассистент

Лабунец Ксения Алексеевна, студент кафедры «Экономика и управление»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: ksenyvl@mail.ru)

Аннотация. Развитие малых предприятий является движущей силой для развития экономики, играет важную роль в росте благосостояния населения, решении социально-экономических проблем. Малые предприятия являются базисом экономики. Тем не менее, финансовое состояние большинства малых предприятий России можно охарактеризовать как неудовлетворительное. Проблемой для отечественных малых предпринимательских структур является ограниченность их финансовых ресурсов, что существенно сказывается на эффективности их хозяйствования. Недостаток качественного менеджмента и эффективного управления ограниченными ресурсами не позволяет малым предприятиям осуществлять инвестиционную деятельность в тех объемах, которые отвечали бы реальным потребностям экономического развития. Одновременно недостаточная обеспеченность малых предприятий финансовыми ресурсами сопровождается низкой эффективностью их использования. Текущее положение отечественного малого бизнеса объективно требует новых подходов к формированию системы менеджмента, активизации роли современных инструментов в управлении ресурсами малых предприятий. В связи с вышеуказанным, особую актуальность приобретает исследование особенностей менеджмента малого бизнеса, которому посвящена данная статья. Автором проведен аналитический обзор теоретических и практических наработок современных исследователей по теме работы. На основании анализа и сопоставления выделены ключевые аспекты специфики эффективного менеджмента предприятия малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, система управления, особенности организации менеджмента, классификация предприятий, принципы управления.

FEATURES OF MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS

© 2019

Pashuk Natalia Ruslanovna, postgraduate, assistant of the Department
of «Economics and management», assistant

Labunets Kseniya Alekseevna, student of the Department
of «Economics and management»

Vladivostok state University of Economics and service
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogol, 41, e-mail: ksenyvl@mail.ru)

Abstract. The development of small enterprises is the driving force for the development of the economy, plays an important role in increasing the welfare of the population, solving social and economic problems. Small businesses are the basis of the economy. Nevertheless, the financial condition of the majority of small enterprises in Russia can be described as unsatisfactory. The problem for domestic small business structures is the limited financial resources, which significantly affects the efficiency of their management. The lack of quality management and effective management of limited resources does not allow small businesses to carry out investment activities in the amounts that would meet the real needs of economic development. At the same time, insufficient provision of small enterprises with financial resources is accompanied by low efficiency of their use. The current position of the domestic small business objectively requires new approaches to the formation of a management system, enhancing the role of modern tools in the management of the resources of small enterprises. In connection with the above, the study of the peculiarities of small business management, to which this article is devoted, is of particular relevance. The author conducted an analytical review of the theoretical and practical developments of modern researchers on the topic of work. Based on the analysis and comparison, the key aspects of the specifics of the effective management of a small business are highlighted.

Keywords: small business, small business, management system, management organization, enterprise classification, management principles.

Эффективность функционирования малых предприятий, повышение их конкурентоспособности, темпы их развития в значительной степени определяются уровнем управления. Поэтому одним из важнейших направлений политики этих предприятий на современном этапе является формирование стратегии управления, которая должна быть направлена на обеспечение роста прибыли, минимизации финансовых рисков, обеспечения необходимой ликвидности. Решение этих вопросов в период развития рыночных отношений является одной из важных условий деятельности малых предприятий, достижения устойчивого и сбалансированного их развития. Важные положения по управлению малыми предприятиями содержатся в научных трудах таких ученых, как: Акчурина О. Л., Бекетова А. С., Блинов В. Н., Гельруд Я. Д., Головин В. Ю., Горфинкель В. Я., Диденко В. Ю., Кудряшов В. А., Кутумбекова С. И., Максимцов М. М., Малеева Е. Н., Морозко Н. И., Мохов В. Г., Натальина Т. В., Сергеева И. И., Царева М. И., Яловик Я. Л., и пр.

Однако, не смотря на высокую степень изученности специфики менеджмента, аспектов оптимизации состава и структуры источников формирования ресурсов и эф-

фективности их использования, результативное функционирование большинства субъектов малого бизнеса по-прежнему затруднено за счет недостаточного уровня гибкости системы управления, ориентированной на специфику организации.

В связи с этим, основной целью работы является комплексный анализ особенностей системы менеджмента и эффективности ее использования, разработка и обоснование на базе полученных результатов практических рекомендаций по совершенствованию процессов управления на малых предприятиях.

Теоретическую основу исследования составляет диалектический метод познания, который обеспечил изучение менеджмента предприятий малого бизнеса, взаимосвязи и взаимозависимости всех его составляющих элементов. В процессе исследования использовались также приемы анализа и синтеза, а именно: группировка, типизация, сравнение. Ряд методов и приемов экономических исследований базируются на логических выводах, расчетном конструктивизме.

В комплексе сложных социально-экономических проблем России, непосредственно связанных с транс-

формацией ее экономики в направлении создания социально-ориентированной рыночной экономики, исключительно важное значение имеет сфера малого предпринимательства. Малые предприятия, как определяют отечественные исследователи Блинов В. Н. и Малеева Е. Н., - объект менеджмента, которые имеет специфические характеристики. Так, среди них авторы отмечают: сравнительно короткий срок существования (по статистике); средний масштаб деятельности, мобильность, низкий уровень устойчивости к вызовам внешней среды, относительно высокая степень риска [1, с. 345].

Среди характерных аспектов влияния, которые определяют жизнеспособность малых предприятий, является определенным методом построенная система управления, основывающаяся на инновационных подходах в менеджменте. Хозяйствующее образование любого масштаба деятельности и размера представляет собой сложную социально-организационную и независимую экономическую систему, которой присущи своеобразная индивидуальная структура и соответствующие функциональные задачи [2, с. 442; 3]. От того, насколько организационная структура результативно выполняет ту или иную функцию, зависит возможность быстрого достижения им определенных финансовых результатов, а также возможность реализации объективно обоснованной стратегии развития.

Ключевые направления теории управления характерны для каждого этапа функционирования предприятия и его развития в конкурентной среде: на этапе, когда единственным управленцем представляется сам владелец, а регулятором выступает стихийный механизм рынка, а также на этапе деятельности с объемной долей рынка, когда управление дифференцируется от капитала и реализуется посредством труда наемных работников [4, с. 95].

В современных условиях динамичных изменений на рынке глобального характера жизнеспособными оказываются те малые предприятия, которые применяют формы и методы управления, основанные на стратегии предпринимательства. Так, в США 98% малых предприятий банкротятся по причине неэффективного управления и только 2% отмечают причины банкротства не связанными с управлением предприятием [5, с. 44]. Не исключением является и Россия, поскольку на малых предприятиях управление также является одним из слабых звеньев.

Так, исследование Зоновой Я. В. показали, что только на каждом пятом предприятии проводится анализ финансовых результатов с точки зрения менеджмента, треть из них - еженедельно, 42% - раз в месяц [6, с. 54]. Поэтому формирование и внедрение такого управления является ведущей задачей для развития малого предпринимательства.

В действительности же международному и национальному рынку необходимо использование инструментария инновационного менеджмента. Это связано с тем, что именно новый производственный менеджмент позволяет наиболее эффективно организовать систему функционирования предприятия в любой сфере, снизить уровень трудоемкости в системе управления, оптимизировать аппарат управления, повысить управленческое влияние на эффективность и прибыльность конкретного предприятия.

По мнению Морозко Н. И. и Диденко В. Ю., малым предприятиям, в отличие от крупных, характерны такие цели и задачи, которые соответствуют масштабу деятельности самого предприятия. Потому как в условиях функционирования малого предприятия сами его цели и отражают сущность предпринимательской инициативы, интерес владельца, который может быть руководителем, генератором идей, финансовым директором и пр. В связи с чем, те решения, которые коррелируют с управлением предприятием, базируются, зачастую, на авторитетном мнении собственника [7, с. 74].

Максимцов М. М. и Горфинкель В. Я. в своих трудах выделяют три самых широко встречающихся формы участия субъектов собственности в системе менеджмента малых предприятий:

- малое предприятие, созданное на основе собственности отдельного гражданина с правом найма рабочей силы;
- малое предприятие коллективной формы собственности;
- малое предприятие в виде общества с ограниченной ответственностью [8, с. 112].

Процесс организации системы управления на малых предприятиях, с точки зрения исследовательницы Гелоговаевой И. А., всегда отражает его гибкость и динамичность, представляет симбиоз прав и обязанностей собственника с функциями менеджмента. Малое предпринимательство, как и любой другой вид деятельности требует высокого уровня профессионализма самого предпринимателя [9, с. 7]. Те управленцы, которые хотят заниматься прибыльной деятельностью, должны получать полную и своевременную информацию, касающуюся как спроса, так и предложения на продукцию их производства. В основном это связано с минимизацией возможных рисков на предприятии. Руководитель выполняет большинство функций на предприятии, что вызывает дефицит времени на управленческую деятельность, а это, соответственно, негативно сказывается на результатах деятельности предприятия [10, с. 149-155].

Исследование теоретических основ темы показало, что процесс менеджмента на предприятии малого бизнеса целесообразно осуществлять в непрерывной взаимосвязи процессов формирования и использования всех видов ресурсов конкретной компании. Главной целью управления в малом бизнесе должно быть обеспечение предприятия необходимыми и достаточными средствами на основе соблюдения следующих принципов:

- финансовое планирование, которое определяет перспективы всех поступлений денежных средств субъектов хозяйствования на основные направления их использования;
- достижение оптимальности структуры и стоимости собственных и заемных ресурсов с позиции влияния на конкурентоспособность и финансовое состояние предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности;
- формирование финансовых резервов, обеспечивающих устойчивую работу в условиях возможных колебаний рыночной конъюнктуры;
- безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами [11, с. 42].

С целью отражения теоретических основ специфики менеджмента в условиях функционирования малого предприятия целесообразно выделить взгляды современных исследователей в табличную форму представления (таблица 1).

Как отмечают практически все исследователи, зачастую, выбор оптимальных источников финансирования, маркетинговый анализ, анализ операционного и финансового рычага, инвестиционный анализ остаются вне зоны внимания владельца малого предприятия [17, с. 24-29]. Малые предприятия постоянно испытывают дефицит собственного капитала, поэтому им приходится прибегать к заимствованиям. Решить проблему финансирования малого бизнеса могло бы широкое использование государственных программ поддержки малого бизнеса, которые включали бы кредитование на льготных условиях малых предприятий производственной сферы, инновационного малого бизнеса и тому подобное [18, с. 147].

С другой точки зрения, внесение изменений в законодательство, регулирующие процессы лизинга, могло бы способствовать развитию финансового лизинга как источника капитала малого бизнеса, как это произошло в странах с высоким уровнем экономического развития.

Таблица 1 - Особенности менеджмента малого бизнеса

№ п/п	Автор(ы)	Основные особенности организации менеджмента в малом бизнесе, выявленные автором
1	Бекетова А. С., Кутумбекова С. И.	Небольшое количество сотрудников и их невысокий уровень специализации становятся причиной слабой организации долгосрочного планирования малых предприятий. Большинство принципов управления финансовыми ресурсами крупных предприятий могут быть применены к малому бизнесу, но с другими акцентами [11, с. 43]
2	Максимцов М. М., Горфинкель В. Я.	Большая часть собственников малого бизнеса указывают на дефицит широкого диапазона навыков, которые позволили бы им качественно анализировать рынок и стремительно маневрировать своими ограниченными ресурсами с целью максимизации скорости и гибкости выпуска продукции
3	Акчурина О. Л.	Зависимость потенциала роста малых предприятий от квалификации их управленческого персонала [12, с. 26]
4	Катков Ю. Н., Каткова Е. А.	Субъекты малого бизнеса довольно часто, по сравнению с крупными, вынуждены прибегать к неофициальным формам управления, обходя сложное планирование и методы управления, необходимые для надлежащего обоснования решений [13, с. 306]
5	Головин В. Ю., Гельруд Я. Д., Мохов В. Г.	Авторы акцентируют внимание на особенностях предпринимательских мотиваций руководителей, обусловленных масштабами предприятия при оценке организации управления предприятием [14, с. 127]
6	Бибоматов Р. В., Дикау А. В., Наталья Т. В.	Для владельца малого предприятия, которого интересует, в первую очередь, текущая прибыль, стратегическая цель замещается целью выживания [15, с. 1776]
7	Тулина Е. А.	Одной из характерных особенностей менеджмента малого бизнеса отмечается его кадровое обеспечение. При своих размерах и цели существования малый бизнес, как правило, не имеет возможностей для привлечения высококвалифицированных, высокооплачиваемых наемных работников, особенно менеджеров и бухгалтеров и опирается на собственные силы [16, с. 149]
8	Блинов В. Н., Малеева Е. Н.	Для малых предприятий прибыль и риск - ключевые элементы финансового менеджмента, между которыми существует противоположная зависимость. Ключевыми специфическими аспектами организации менеджмента на малых предприятиях авторы выделяют: особые налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, бухгалтерской и статистической отчетности, меры по обеспечению финансовой поддержки [1, с. 347]

Используя различные рычаги управления, государство через уполномоченные местные органы власти и с помощью специальных учреждений и объединений предпринимателей определяет, разрабатывает и приводит в жизнь финансово-кредитную политику по поддержке малых предприятий, использует прямые и косвенные формы финансовой поддержки, формирует механизм регулирования рынка ссудных ресурсов и контролирует соблюдение установленных норм его

участниками [19, с. 144].

Следует отметить, что владельцы малых предприятий и предприниматели - физические лица заинтересованы в получении необходимых знаний и навыков по управлению, с использованием инструментария менеджмента, контроллинга, управленческого учета и т.д. Это связано с отсутствием на рынке образовательных услуг, доступных для предпринимателей бизнес-тренингов, направленных именно на специфику малого бизнеса [20, с. 14]. Даже при неблагоприятных условиях хозяйствования часть предпринимателей подтверждает свою эффективность, поэтому повышение качества управления малым бизнесом в целом и, особенно, управления финансами малых предприятий, является сферой непосредственной заинтересованности самих предпринимателей. Тренинг - оптимальный путь получения необходимых знаний в условиях, когда самообразование исключается вследствие высокой загруженности руководителей [21, с. 504].

Помимо совершенствования внутреннего менеджмента каждого малого предприятия, не менее важное значение в условиях рыночной экономики имеет оптимизация внешнего управления малыми предприятиями как со стороны государства, которое осуществляется по вертикали, так и между самими предприятиями, которое реализуется по горизонтали. Существующая сегодня форма управления деятельностью малых предприятий со стороны государственных органов различного уровня в большинстве случаев является несовершенной и малоэффективной [22, с. 95]. Это объясняется в первую очередь тем, что отсутствует полномасштабное планирование их деятельности в пределах определенного региона и финансово-кредитная поддержка, что иногда приводит к нескоординированным действиям как в производственной, так и в социальной сфере, перенасыщении местного рынка одной продукцией (услугой) и дефицитом другой.

Таким образом, проведенный аналитический обзор компетентных научных источников позволяет сделать ряд выводов:

1) в процессе организации системы управления малыми предприятиями следует учитывать их классификацию по таким характеристикам: тип экономического роста, характер рынка, отраслевая принадлежность, форма собственности, степень самостоятельности функционирования на рынке, сектор экономики, степень подчиненности крупным предприятиям;

2) специфической чертой системы управления малыми предприятиями является ее способность к быстрой адаптации к вызовам внешней среды;

3) субъекты малого бизнеса представляет собой класс моделей организации, которому характерен предпринимательский стиль деятельности, в основу которого положена концепция предпринимательского управления;

4) ключевыми факторами, влияющими на формирование системы менеджмента в современных условиях хозяйствования являются: тип предприятия, сфера деятельности, цели бизнеса, внутренний потенциал предприятия, состояние рыночной конъюнктуры, обеспеченность управленческим персоналом;

5) с целью более существенного вычленения характерных особенностей системы управления малым предприятием следует использовать понятие «предпринимательский потенциал руководителя»;

6) рациональная структура управления малыми предприятиями должна предусматривать: четкое разделение всех функций управления между соответствующими звеньями; минимальное количество звеньев управления; соблюдение норм управляемости; минимальное количество источников каждого звена управления;

7) малое предприятие сосредоточено на выпуске узкоспециализированной продукции, при условии использования стратегии фокусирования, которая способствует сосредоточению деятельности на определенном региональном рынке, на поставке продукции крупным

предприятиям, на предложении уникального товара.

С целью стратегического развития малого бизнеса следует разрабатывать и поддерживать взвешенную государственную политику поддержки сектора малого бизнеса, развитие инфраструктуры по предоставлению консультационных и информационных услуг, сотрудничество и кооперация малых предприятий с крупными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Блинов В.Н., Малеева Е.Н. Представления о конкурентных преимуществах менеджмента малого и среднего бизнеса // *Электронный научный журнал*. 2016. № 2 (5). С. 345-352.
2. Гасаналиев М.Г. Финансовый менеджмент в малом бизнесе // *Экономика и социум*. 2014. № 4-2 (13). С. 441-443.
3. Смициких К.В., Холодный В.К. Обзор факторов, влияющих на развитие предпринимательства в регионах // *Актуальные вопросы современной науки*. 2016. №50. С. 152-158.
4. Краснобаева А., Матинян С. Современный менеджмент в структурах малого бизнеса // *Актуальные вопросы инновационной экономики*. 2014. № 7. С. 92-97.
5. Суетина Т.А., Рахимова Г.С. Проектный менеджмент в малом бизнесе: проблемы и перспективы // *Региональная экономика: теория и практика*. 2014. № 31 (358). С. 40-46.
6. Зонова Я.В. Малый бизнес: особенности развития, статистики и менеджмента // *Инновационная наука*. 2017. № 1-1. С. 53-55.;
7. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: учебник. М.: Научно-издательский центр ИНФРА-М, 2018. 347 с.
8. Кудряшов В.А. Внедрение инструментов тайм-менеджмента как направление повышения эффективности малого и среднего бизнеса // *NovaInfo.Ru*. 2015. Т. 1. № 39. С. 89-96.
9. Гелогоаев И.А. Менеджмент инноваций в малом бизнесе: возможности и ограничения // *Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы*. 2017. № 4 (17). С. 5-7.
10. Мацаев Э.В., Сажин Ю.Б. Важность разработки типовых управленческих решений в помощь менеджменту малого и среднего бизнеса // *Проблемы современной экономики (Новосибирск)*. 2014. № 21. С. 142-156.
11. Бекетова А.С., Кутумбекова С.И. О менеджменте в малом бизнесе // *Педагогическая наука и практика*. 2018. № 2 (20). С. 40-43.
12. Акчурина О.Л. Стратегический менеджмент в малом и среднем бизнесе // *Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии*. 2017. № 1-2 (16). С. 24-27.
13. Катков Ю.Н., Каткова Е.А. Особенности менеджмента и учетно-аналитической системы в малом бизнесе и некоммерческих организациях // *Вестник Брянского государственного университета*. 2015. № 1. С. 305-307.
14. Головин В.Ю., Гельруд Я.Д., Мохов В.Г. Современные инструменты эффективного менеджмента в малом бизнесе // *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент*. 2013. Т. 7. № 2. С. 126-130.
15. Бибоматов Р.В., Дикау А.В., Натальина Т.В. Методы риск-менеджмента в малом бизнесе // *Экономика и социум*. 2017. № 4 (35). С. 1775-1779.
16. Тулина Е.А. Менеджмент малого бизнеса: возможности и преграды в развитии // *Вестник Науки и Творчества*. 2016. № 10 (10). С. 149-151.
17. Сулимин В.В., Кузнецов В.В., Холоднюк М.В., Голомолзин Д.В. Системный менеджмент в управлении и создании условий конкурентоспособности организаций и предприятий малого и среднего бизнеса // *Контекстус*. 2016. № 6 (47). С. 16-31.
18. Косарлукова Н.А., Титова Д.В., Горшенина В.А., Зозук А.И. Менеджмент в малом бизнесе как вариант искусства управления // *Перспективы развития строительного комплекса*. 2014. Т. -. С. 144-149.
19. Сергеева И.И., Царева М.И., Яловик Я.Л. Современные информационные технологии для эффективного менеджмента в малом бизнесе // *Экономическая среда*. 2015. № 3 (13). С. 142-148.
20. Тайсаева А.Б. Организация инновационного менеджмента в малом бизнесе // *Современные аспекты экономики*. 2014. № 4 (200). С. 10-15.
21. Кутякова А.В. Инновационный менеджмент малого бизнеса в России // *Актуальные проблемы авиации и космонавтики*. 2016. Т. 2. № 12. С. 504-506.
22. Кудряшов В.А. Внедрение инструментов тайм-менеджмента как направление повышения эффективности малого и среднего бизнеса // *NovaInfo.Ru*. 2015. Т. 1. № 39. С. 89-96.

Статья поступила в редакцию 04.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.011

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0042

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)**

© 2019

Левкина Елена Владимировна, старший преподаватель кафедры
«Экономика и управление»*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690001, Россия, Владивосток, ул. Светланская, 143, e-mail: a553330@mail.ru)*

Аннотация. Актуальность. Управление эффективностью требует учета особенностей промышленного производства и образующих его предприятий. Рыбная промышленность традиционно является приоритетной для развития России. В настоящее время недостаточно изученными остаются вопросы, связанные с управлением эффективностью функционирования рыбной промышленности. Формирование целостной системы управления эффективностью рыбной промышленности требует научного осмысления теоретических аспектов, совершенствования инструментария и методического подхода оценки эффективности рыбопромышленных предприятий на мезоуровне. Цель научного исследования - совершенствование методических положений по управлению эффективностью рыбной промышленности в современных условиях. Объектом исследования является рыбная промышленность региона. Информационная база исследования – рыбная промышленность Приморского края. Предметом исследования является управление эффективностью рыбной промышленности региона. Результаты. В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности функционирования рыбной промышленности и управление этим процессом. Предлагается авторская модель управления эффективностью функционирования рыбной промышленности. Важным этапом управления эффективностью функционирования рыбной промышленности является комплексная оценка результатов исследуемого промышленного комплекса. В основе авторской модели – последовательность действий, позволяющих перейти от оценки и целеполагания к разработке управленческих решений, результатом которых является повышение экономической эффективности рыбной промышленности. Приращением научного знания является разработка модели управления эффективностью рыбной промышленности региона с учетом отраслевых особенностей и на основе комплексной оценки достигнутых результатов промышленного комплекса. Область применения результатов. Результаты исследования могут использоваться в финансовой деятельности предприятий рыбной промышленности, органами государственной власти при разработке программ по развитию рыбопромышленных комплексов, а также в преподавательской практике в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: критерий, оценка, эффективность, управление, рыбная промышленность, мезоуровень, производственная эффективность, прибыль, рентабельность, эффект

**METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING
OF THE FISHING INDUSTRY (ON THE EXAMPLE OF THE PRIMORSK TERRITORY)**

© 2019

Levkina Elena Vladimirovna, senior Lecturer of the Department
of «Economics & management»*Vladivostok State University of Economics and Service
(690001, Russia, Vladivostok, Svetlanskaya st, 143, e-mail: a553330@mail.ru)*

Abstract. The relevance. The management of efficiency requires the consideration of industrial production technologies and its forming enterprises. Traditionally the fish industry is a priority for the development of Russia. Currently, there are insufficiently studied issues related to the management of the efficiency of the functioning of the fishing industry. The formation of an integrated system of managing the efficiency of the fishing industry requires scientific comprehension of theoretical decisions, improvement of tools and methodical approach to the management of fishery enterprises at the meso level. The purpose of the scientific research is to improve the methodological provisions for the management of the efficiency of the fishing industry in modern conditions. The object of research is the fishing industry in the region. The information base of the research is the fishing industry of Primorsky Krai. The subject of the study is the management of the efficiency of the fishing industry in the region. The results. The article examines the issues of increasing the efficiency of the functioning of the fishing industry and the management of this process. There is an offer of the author's model of management of efficiency of functioning of the fishing industry. An important stage in the management of the efficiency of the functioning of the fishing industry is a complex assessment of the results of the industrial complex. At the heart of the author's model is a sequence of actions allowing to move from evaluation and goal-setting to the development of management decisions, the result of which is an increasing the economic efficiency of the fishing industry. The increment of scientific knowledge is the development of a model for managing the efficiency of the fishing industry in the region, taking into account industry specific features and on the basis of a comprehensive assessment of the achieved results of the industrial complex. The scope of application of the results. The results of the research can be used in financial activities in fish industry enterprises, and as well in teaching practice in higher education institutions.

Keywords: criterion, estimation, efficiency, management, fishing industry, meso level, production efficiency, profit, profitability, effect

В условиях усиливающихся антироссийских санкций и политики импортозамещения рыбопромышленные предприятия вынуждены постоянно совершенствовать организацию производства. Концепция управления эффективностью рыбной промышленности предполагает удовлетворение потребностей населения в высококачественной рыбопродукцией, постоянное повышение эффективности деятельности рыбопромышленных предприятий, быстрое и гибкое реагирование на изменение внешней среды, своевременную разработку рациональных и эффективных управленческих решений по развитию отраслевого комплекса.

Проблемы управления эффективностью функционирования промышленных предприятий представлены в работах А. Ф. Бужак [1], В. Ю. Глебова [2], Ю. П. Ключкова, Н.С. Давыдовой [3], А. Н. Трояновой [4], Н. Ф. Шипилова [5]. Однако, акцент в этих работах сделан на микроуровень, следовательно, управление направлено на повышение эффективности деятельности отдельных предприятиях исследуемых промышленных комплексов. В настоящее время недостаточно теоретической базы и практического опыта в области управления эффективностью рыбопромышленных предприятий на мезоуровне. Есть отдельные наработки, которые на се-

годняшний день не нашли концептуального отражения в логически завершенной методике управления эффективностью функционирования рыбной промышленностью на региональном уровне [6]. В этой связи представляется необходимым рассмотреть вопросы определения критериев эффективности, целей развития рыбопромышленных предприятий на мезоуровне, направления решения проблем на пути достижения поставленных целей, унификации последовательности действий по управлению эффективностью рыбопромышленных комплексов [7].

Управление эффективностью функционирования рыбной промышленности – это совокупность управленческих процессов (оценка, планирования, контроля), которые позволяют рыбопромышленным организациям определить стратегические цели и затем оценивать и управлять деятельностью по достижению поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Принимая во внимание системность управления эффективностью, необходимо детально рассмотреть содержание данной категории. Содержание управления эффективностью функционирования рыбной промышленности представлено на рисунке 1.

Стратегическая цель управления эффективностью рыбной промышленности включает: инновационные преобразования материальной, экономической и социальной составляющей РХК; образование мощного и конкурентоспособного потенциала; быстрый подъем уровня жизни работников рыбной промышленности, обеспечение продовольственной безопасности. Объектами управления являются рыбопромышленные организации, субъектами – государство, руководители и собственники рыбопромышленных организаций. Основу управления эффективностью рыбной промышленности составляют принципы:

- системность – всестороннее исследование проблем низкой эффективности и предложение направлений по снижению отрицательного влияния факторов;
- целесообразность – инструменты управления должны обеспечивать реализацию поставленных целей;
- гибкость – возможность быстрого изменения подходов к управлению и повышению эффективности функционирования рыбной промышленности;
- утилитарность – каждый инструмент должен отражать отраслевую специфику и приносить практическую пользу для функционирования рыбной промышленности;
- комплексность – инструменты должны обеспечивать реализацию поставленных задач по развитию рыбной промышленности.

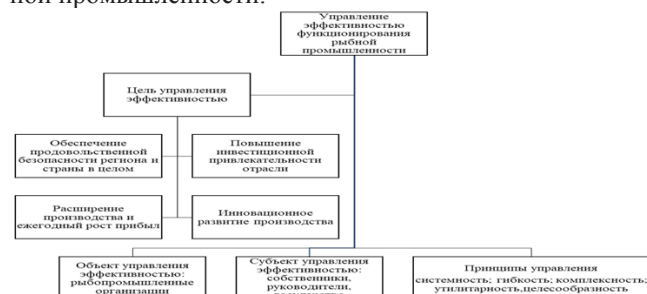


Рисунок 1- Содержание управления эффективностью функционирования рыбной промышленности

Основой построения управленческих решений по повышению эффективности рыбной промышленности является построение количественных критериев. Автором разработана система показателей эффективности, которая «включает восемь блоков: технологическая (производственная), финансовая, бюджетная, рыночная, инвестиционная, инновационная эффективность, социальная и трудовая эффективность [6]. В каждом из указанных блоков предусмотрена совокупность показателей, характеризующих всесторонне результаты функциониро-

вания рыбной промышленности, с учетом различных индикаторов эффективности.

После определения показателей эффективности по каждому из восьми блоков при помощи формулы средней арифметической определяются весовые коэффициенты в зависимости от степени значимости. Для определения коэффициентов весомости для показателей, автором предлагается использовать метод экспертных оценок, а именно, метод непосредственного оценивания» [6].

Таблица 1 - Результат динамики рассчитанных интегральных показателей для оценки эффективности функционирования рыбной промышленности Приморского края за 2009-2016 годы

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Итоговый показатель производственной эффективности	0,67	0,73	0,77	0,66	0,73	0,69	0,76	0,78
Итоговый показатель рыночной эффективности	0,56	0,54	0,54	0,54	0,53	0,52	0,52	0,52
Итоговый показатель финансовой эффективности	0,61	0,60	0,76	0,70	0,57	0,50	1,54	0,78
Итоговый показатель инвестиционной эффективности	0,83	0,18	0,61	0,26	0,91	0,19	1,12	0,60
Итоговый показатель инновационной эффективности	0,19	0,24	0,25	0,28	0,30	0,39	0,34	0,33
Итоговый показатель трудовой эффективности	1,028	1,055	1,094	1,091	1,077	1,104	1,301	1,158
Итоговый показатель социальной эффективности	0,76	0,76	0,74	0,68	0,81	0,76	0,85	0,74
Итоговый показатель бюджетной эффективности	0,45	0,86	0,91	1,01	0,85	0,61	3,12	2,84

Составлено автором по данным: [10,11,12]

Определив интегральный показатель по каждому блоку эффективности, по вышеуказанному алгоритму определяется еще интегральный показатель, учитывающий влияние интегральных показателей каждого блока (формула 1). Для определения коэффициентов весомости для показателей предлагается использовать метод экспертных оценок, а именно, метод непосредственного оценивания.

$$\Sigma K = 0,15 * K_{13} + 0,15 * K_{23} + 0,14 * K_{33} + 0,14 * K_{43} + 0,10 * K_{53} + 0,10 * K_{63} + 0,09 * K_{73} + 0,12 * K_{83} \quad (1)$$

Разработанная методика позволяет определить эффективность рыбной промышленности и установить факторы, оказывающие влияние на основные ее показатели [7]. Принимая во внимание полученные значения показателей, предоставляется возможность разрабатывать актуальные управленческие решения по достижению целевых позиций на основе критериальных значений.

Рекомендуемые интервальные значения итоговых показателей для каждого блока показаны в таблице 2.

Таблица 2 - Рекомендуемые интервальные значения оценки уровня эффективности рыбной промышленности

Уровень эффективности	Интервальное значение
Высокая эффективность	Более 0,76
Средняя эффективность	0,51 -0,75
Низкая эффективность	0,25- 0,50
Неэффективное состояние рыбной промышленности	менее 0,25

Для практической реализации мер по управлению функционированием рыбной промышленности требуется разработка и обоснованное внедрение различных мероприятий, по-разному влияющих на уровень эффективности, ее частных показателей. Поэтому в качестве исходной точки при обосновании принимаемого решения должно быть изменение интегрального показателя эффективности. Согласно таблице 2, предлагается установить минимальный уровень интегральных показателей 0,5, несоответствие уровню которого свидетельствует о проблемах в управлении эффективностью рыбной промышленности и необходимости определения возможных путей по улучшению результатов функционирования промышленного комплекса.

Таким образом, предложенная методика является обязательным этапом и инструментом при управле-

нии эффективностью функционирования рыбной промышленности и информативной базой для дальнейших управленческих решений.

На рисунке 2 наглядно представлено место авторской методики в управлении эффективностью функционирования рыбной промышленности.

Следующим шагом методического подхода управления эффективностью функционирования рыбной промышленности является его апробация. В качестве объекта исследования выбрана рыбная промышленность Приморского края.

- рыбное хозяйство является стратегическим ориентиром развития, как Приморского края, так и ДВФО в целом;

- необходимость возврата исторически сложившихся позиций лидера рыбного хозяйства Приморского края по объему добычи ВБР;

- активное развитие Приморского края и включение его в территории опережающего развития, а также организация многопрофильного логистического центра как движущей силы развития рыбной промышленности.

Таким образом, эффективное функционирование

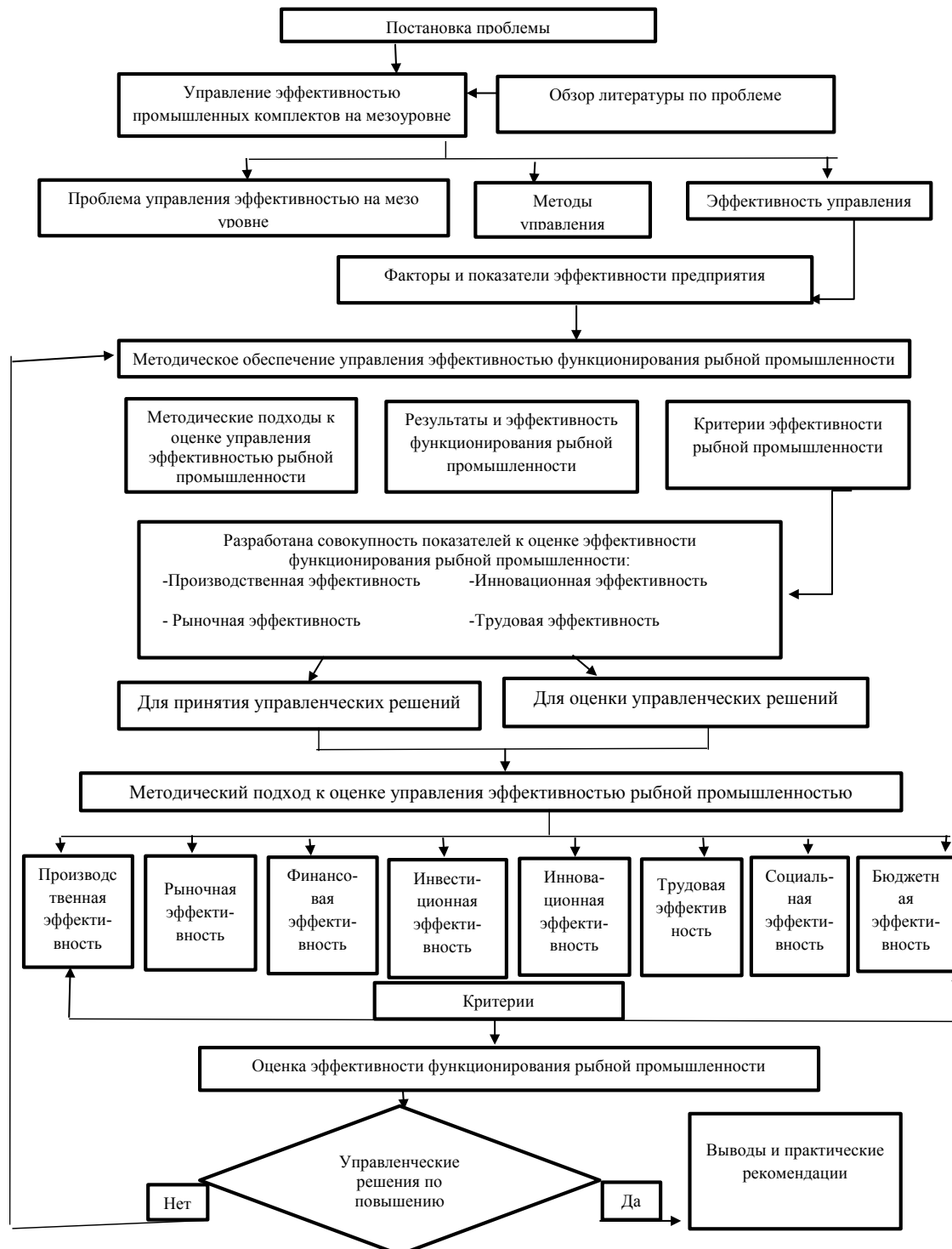


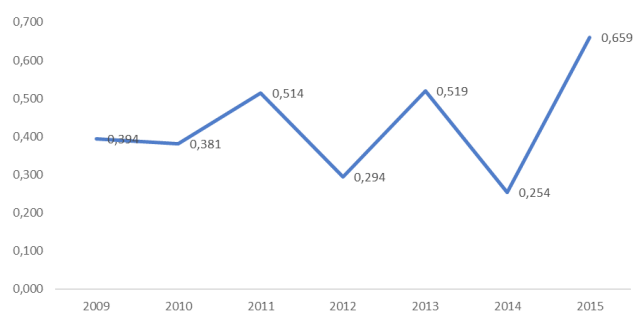
Рисунок 2 - Модель управления эффективностью функционирования рыбной промышленности

Комплексное изучение эффективности рыбной промышленности Приморского края становится все более актуальным по нескольким причинам:

рыбной промышленности в Приморском крае играет ключевую роль в развитии экономики региона и Дальнего Востока.

Расчет и анализ динамики интегрального показателя эффективности рыбной промышленности на примере Приморского края за 2009-2015 годы представлен на ри-

сунке 3.



Источник: составлено автором

Рисунок 3 - Динамика интегрального показателя эффективности рыбной промышленности Приморского края за 2009-2015 годы

Интегральный показатель эффективности рыбной промышленности Приморского края на конец 2015 года составляет 0,659 ($\approx 0,6$), что соответствует среднему

уровню эффективности.

Методика многокритериальной оценки является комплексным и доступным инструментом при управлении эффективностью рыбной промышленности на мезоуровне. При разработке управленческих решений, государственных программ и документов авторская методика позволит спрогнозировать динамику как интегральных показателей, так и частных, используемых для их расчета.

Результаты. В научном исследовании автором сформулированы теоретические и методические аспекты управления эффективностью функционирования рыбной промышленности. Определено содержание и модель управления эффективностью функционирования рыбной промышленности. Модель управления включает, разработанную автором, методику оценки эффективностью функционирования рыбной промышленности. Предлагаемая методика позволяет систематически оценивать результаты функционирования рыбной промышленности, полученные значения показателей позволят информировать субъектов управления о возможном наступлении снижения уровня эффективности [8]. Своевременность и оперативность выявления низкокритериальных показателей позволит определить необходимость разработки мер по недопущению развития негативной ситуации и выводу отраслевого комплекса на нормальный уровень функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бужак А.Ф. Формулирование системы факторов и резервов повышения эффективности промышленного производства // *Современные аспекты экономики*. - 2005. - №19. - С. 8 – 16
2. Глебов В.Ю. Функционирование промышленных предприятий в условиях финансово-экономического кризиса // *Путеводитель предпринимателя. Научно-практический сборник трудов*. Вып. XIII. 2012. С. 101-108.
3. Клочкова Н.В., Иванова О.В. Экономическая добавленная стоимость как показатель эффективности функционирования электроэнергетических компаний // *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки*. 2008. №2 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-dobavennaya-stoimost-kak-pokazatel-effektivnosti-funktsionirovaniya-elektroenergeticheskikh-kompaniy>
4. Троянова Е.Н. Совершенствование методов управления эффективностью деятельности предприятия в современных экономических условиях: Монография / Е.Н. Троянова. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2012. – 205 с.
5. Шишлов Н.Ф. Управление экономической эффективностью производства на основе прогнозирования // *Научные труды Московского гуманитарного университета* Выпуск 90 М Изд-во МосГУ, 2008 С 3-12.
6. Vorozhbit O. Yu., Levkina E.V. Improving Scoring System of Performance Indicators of Industrial Systems at the MesoLevel // *European Research Studies Journal*. -2017.-Vol.XX, Issue (4) Part A 2017
7. Левкина Е.В. Эффективность как экономическая категория и ее классификация (на примере рыбной промышленности) // *«Финансовый менеджмент»*. – 2017. - № 1. – С. 10-16; URL: <http://>

elibrary.ru/item.asp?id=28402133

8. Курносова Е.А. Основные факторы повышения эффективности предприятий легкой промышленности // *Вестник СамГУ*. 2015. №9.1 (131). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-factory-povysheniya-effektivnosti-predpriyatiy-legkoy-promyshlennosti>

9. Ворожбит О. Ю., Левкина Е.В. Перспективы развития рыбной промышленности в условиях реализации закона «Свободный порт Владивосток» // *Территория новых возможностей*. 2017. №2 (36). С.9-17

Статья поступила в редакцию 26.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.9
DOI: 10.26140/ANIE-2019-0801-0043АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН БРИКС,
ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

© 2019

Лузина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры таможенного дела Института государства и права
Дударева Эльза Александровна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры таможенного дела Института государства и права
Тюменский государственный университет

(625000, Россия, Тюмень, улица Ленина, 38, e-mail: elza.dudareva@mail.ru)

Аннотация. Необходимость инновационного сотрудничества в рамках интеграционного объединения является одной из приоритетных задач национальной экономической политики стран БРИКС. В статье анализируется современное состояние инновационного развития стран БРИКС, необходимое для достижения устойчивого и сбалансированного роста экономики и конкурентоспособности в глобальном развитии. Особое внимание отводится оценке и анализу инновационного потенциала стран БРИКС, определению общих приоритетов научно-технологического и инновационного сотрудничества. Результаты анализа инновационного потенциала показали, что страны БРИКС за последние годы улучшили свои рейтинги за счет совместных проектов в рамках объединения. В качестве основных причин, тормозящих технологическое и инновационное развитие, являются, прежде всего, низкое финансирование НИОКР, низкая коммерциализация и защита интеллектуальной собственности научно-технических разработок в сфере научных исследований. Важным стимулом является создание и поддержка развития инновационной инфраструктуры для привлечения ученых и специалистов высокой квалификации, соединяющее бизнес и науку стран БРИКС. Полученные результаты могут быть использованы при формировании и реализации механизмов институциональной и правовой основы сотрудничества в сфере научно-технологической и инновационной политики стран БРИКС.

Ключевые слова: международная интеграция, страны БРИКС, инновационная политика, инновационное сотрудничество, инновационный потенциал, индекс инноваций, приоритеты научно-технологического сотрудничества.

ANALYSIS OF THE INNOVATION CAPACITIES OF THE BRICS COUNTRIES,
PRIORITIES FOR COOPERATION

© 2019

Luzina Tatyana Viktorovna, PhD in Economic, Associate Professor
of Customs Department Institute of State and Law
Dudareva Elza Aleksandrovna, PhD in Educational Sciences, Associate Professor
of Customs Department Institute of State and Law
University of Tyumen

(625000, Russia, Tyumen, Lenina Street, 38, e-mail: elza.dudareva@mail.ru)

Abstract. The need for innovative cooperation within the framework of the integration Association is one of the priorities of the national economic policy of the BRICS countries. There is the analysis of the current state of the innovative development of the BRICS countries in this article, which needs for the facility the sustained and balanced economic growth and competitiveness in the global development. The special attention is paid to assessment and analysis of the innovation capacities of the BRICS, to define the common priorities of scientific, technological and innovative cooperation. The analysis's of the innovation capacities results demonstrated BRICS countries have improved their ratings through joint projects within the Association in recent years. The main reasons hindering technological and innovative development, first of all, are low R&D financing, low commercialization, and protection of intellectual property of scientific and technical developments in the scientific area of research. An important incentive is a creation and support for the development of innovative infrastructure to attract scientists and highly qualified specialists, connecting business and science of the BRICS countries. The results can be used in the formation and implementation of the mechanisms of an institutional and legal framework for cooperation in the field of science, technology and innovation policy of the BRICS countries.

Keywords: international integration, BRICS countries, innovation policy, innovation cooperation, innovation potential, innovation indices, priorities of scientific and technological cooperation.

В связи с интенсификацией процессов глобализации возрастает роль инноваций в мировом развитии. Инновации рассматриваются в качестве основного фактора развития мировой системы и социально-экономического развития. Развитие мировой экономики, по мнению Н.И. Ивановой, «напрямую зависит от темпов разработки новшеств, формирования новых отраслей и модернизации низкотехнологического сектора промышленности и услуг» [1]. Как отмечают Х. Холландерс и Л. Соэте, «мы находимся на грани структурного сдвига в системе вклада знаний в рост на уровне всей мировой экономики» [2].

Объединение в рамках БРИКС как часть глобального политико-экономического пространства, является одним из проявлений «трансрегиональных международных интеграций» [3]. Приоритетом трансрегионального взаимодействия, по мнению Б.А. Хейфец, является «общность политико-экономических интересов, а не территориальная близость и наличие общих границ» [4]. Ю. Рюланд рассматривает трансрегионализм как «процесс сотрудничества между представителями различных

регионов, формирующих общую идентичность, основанную на тех или иных общих идеологических, прагматических предпочтениях и принципах» [5]. Другие эксперты (Д.А. Кузнецов) отмечают, что трансрегионализм не предполагает строго институализированных отношений, по такому принципу работают транснациональные объединения, как например, G7, G20 и др., претендующие на участие в глобальном управлении [6].

Переход к инновационному развитию стран БРИКС, как указано в Меморандуме о сотрудничестве в сфере науки, технологий и инноваций (г. Бразилиа, март 2015 г.), связан с острой необходимостью преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса на национальном и межрегиональном уровнях, достижения устойчивого и сбалансированного роста экономики и конкурентоспособности в глобальном развитии.

Несмотря на актуализацию экономического и научно-технологического взаимодействия, решения задач технологической модернизации, по мнению экспертов (Е.А. Арапова, С.П. Галкина и др.), относительно низкий уровень технологического взаимодействия, ярко выра-

женная специализация и разнородность стратегических приоритетов экономической и инновационной политики стран БРИКС могут препятствовать формированию инновационного сотрудничества [7, 8]. Как отмечается в исследованиях (А.В. Соколов, С.А. Шашнов, М.Н. Коцемир, А.Ю. Гребенюк и др.) необходим системный, комплексный подход к определению наиболее важных для стран БРИКС приоритетов научно-технологического сотрудничества, направленных на решение стратегических задач социально-экономического развития и обеспечения национальных конкурентных преимуществ в рамках научно-технологической и инновационной политики [9, 10, 11]. Таким образом, тенденции и перспективы инновационного развития БРИКС во многом зависят от того, насколько прочным и диверсифицированным окажется экономическое и научно-технологическое взаимодействие, основанное на инновационном потенциале и общих научно-технологических приоритетах стран БРИКС.

Целью исследования является анализ инновационного потенциала стран БРИКС, определение общих приоритетов сотрудничества.

В экономической литературе инновация рассматривается в качестве основного фактора социально-экономического развития мировой системы, определяемое инновационными отраслями и внедрением инноваций в секторы экономики. В различных подходах инновация рассматривалась как изменение (Й. Шумпетер, Л.С. Бляхман, Ю.В. Яковец, Ф. Валента), процесс (Б. Твисс, С.Ю. Глазьев) и результат (Р.А. Фатхутдинов, И.Н. Молчанов, Э.А. Уткин), а также как экономическая категория во всех вышеуказанных аспектах (Н.Ю. Журавлева, Д.И. Кокурин, К.Н. Назин и др.). В соответствии с международными стандартами [12] под инновацией понимается конечный результат творческой деятельности, который воплотился в виде нового или усовершенствованного продукта на рынке, а также нового усовершенствованного технологического процесса в практической деятельности или в новом подходе к социальным услугам. В современных подходах получило свое развитие понятие «инновационная стратегия», выделяющее макроэкономические стратегии и стратегии предприятий [13, 14]. При этом наиболее полно и детально в работах экономистов (Б. Санто, Б. Твисс) изучаются микростратегии, анализируются условия их применения.

Рассмотрим экономический и инновационный потенциал стран БРИКС.

Высокие темпы роста стран БРИКС, начиная с 2001 по 2012 годы, позволили значительно сократить разрыв с крупнейшими экономиками западных стран. По экспертным данным [15] доля БРИКС в мировом ВВП увеличилась с 18 до 27%, а доли развитых стран сократились с 48 до 38%. При этом наибольший прирост совокупного экономического потенциала стран БРИКС в мировом ВВП приходился на экономику Китая (более 55%), наименьший - ЮАР (2,6%), доля прироста ВВП Индии составляла совокупный ВВП России и Бразилии. Однако мировой экономический кризис по-разному отразился на ВВП стран БРИКС, по-разному происходило восстановление и развитие экономики. Более всего финансовый кризис отразился на Бразилии и России (спад в 2016 г. составил (%): 3,5 и 0,6 соответственно), Китай, Индия и ЮАР сохранили положительную динамику роста (%): 6,7; 6,6; 0,3 соответственно [16]. По данным опроса, проведенным Глобальным разведывательным альянсом, уровень предпочтительности для инвестирования по странам БРИКС на 2012-2017 гг. составляет: Индия – 66,4%, Бразилия – 65,7%, Китай – 65,4%, Россия – 39,7%, ЮАР – 22,2%. Среди основных факторов привлекательности иностранного капитала для инвестиций стран БРИКС является, прежде всего, наличие большого количества важных для мировой экономики ресурсов [17].

Согласно данным глобального индекса инноваций (по версии INSEAD) Россия и Китай укрепили свои позиции в 2017 г. по сравнению с 2013 г.: Китай находится на 25-й позиции с индексом - 50,57 (в 2013 г. индекс 44,7), Россия - на 43 позиции с индексом 38,5 (в 2013 г. индекс 37,6), ЮАР - на 54 позиции с индексом 35,85 (в 2013 г. индекс 37,6), Индия - на 66 позиции с индексом 33,61 (в 2013 г. 36,3) и Бразилия, на 69 позиции с индексом - 33,19 (в 2013 г. индекс 36,3) [18].

Рейтинги стран по основным составляющим глобального индекса инноваций за 2013 г. и 2017 г. показывают общую тенденцию инновационного развития стран БРИКС (рисунок 1, рисунок 2).

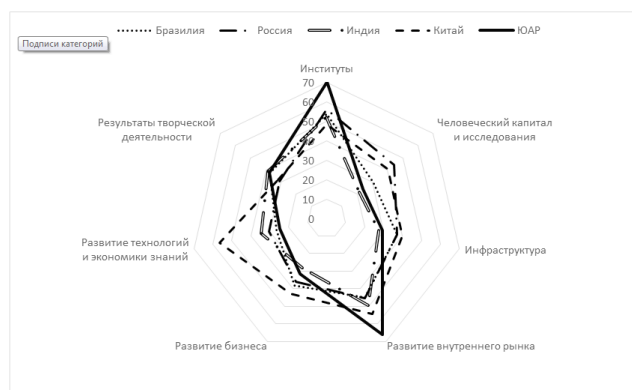


Рисунок 1 - Субиндексы индекса инноваций стран БРИКС, 2013 г.
Составлено авторами по: [18]



Рисунок 2 - Субиндексы индекса инноваций стран БРИКС, 2017 г.

Составлено авторами по: [18]

Согласно представленным данным, из располагаемых ресурсов и условий для проведения инноваций в более высоких рейтингах в странах БРИКС находятся институты (56 позиция в 2013 г.; 56,08 в 2017 г.) и развитие внутреннего рынка (52 позиция в 2013 г.; 51,06 в 2017 г.). В целом из стран БРИКС выделяется Китай, сумевший за последние 4 года улучшить и укрепить свои позиции по всем составляющим глобального индекса инноваций. В ЮАР наиболее высоко представлена институциональная среда, позволяющая реализовывать инновационную политику. Китай и Россия занимают лидирующее положение по показателю человеческого капитал и исследования, что говорит о потенциальных возможностях квалифицированных кадров проводить научные исследования. Анализируя показатели достигнутых практических результатов осуществления инноваций, следует признать, что только в Китае эти показатели достаточно высокие. В целом по странам БРИКС в 2017 г. развитие технологий и экономики знаний стран БРИКС находится на 30,94 позиции (в 2013 г. 34,5), результаты творческой деятельности на 31,36 позиции (в

2013 г. 35,26).

Следует более подробно, на наш взгляд, рассмотреть основные показатели, характеризующие инновационную деятельность стран БРИКС (таблица 1).

Таблица 1 - Основные показатели инновационного развития стран БРИКС, 2016 г.

Показатели	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
Внутренние затраты на исследования и разработки:					
- млн. долл. США	39704,5	39864,9	48063,0	247808,3	4824,2
- % к ВВП	1,24	1,09	0,82	2,05	0,73
Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от общего экспорта продукции	12,3	13,8	7,5	25,8	5,3
Патентование изобретений, шт.					
- поступило заявок	30435	45517	43955	652777	7497
- выдано патентов	2830	34706	4328	217105	1674
Число публикаций и число цитирований в научных журналах, индексируемых в <i>Web of Science</i> (за период с 01.01.06 по 03.04.16 г.)					
- число публикаций, шт.	344474	292999	467276	1692302	89258
- число цитирований, шт.	2538270	1670473	3560329	14206735	901060
- удельный вес страны в общем числе публикаций, %	2,78	2,25	3,92	18,46	0,83

Составлено авторами по: [19].

Инновации имеют ключевое значение для достижения целей в области устойчивого развития. В связи с этим важно наращивать финансирование, обеспечивая и отслеживая инвестиции в знания, технологии и идеи. Согласно данным, Индия и ЮАР в 2016 г. не достигли уровня 1% (в 2010 г. - 0,95%); показатели России и Бразилии составили чуть более 1% (в 2010 г. - 1,2%); показатели Китая выше 2% (в 2010 г. - 1,7%). Несмотря на положительную динамику роста абсолютных затрат на науку страны БРИКС (за исключением Китая) серьезно отстают от развитых стран (Южная Корея, Израиль, Япония, Швеция), показатель которых достигает 5% [19, 20].

Экспорт высокотехнологических товаров способствует долгосрочному планированию модернизации и развития перспективных отраслей и сегментов промышленности, сельского хозяйства и услуг. Лидирующее место среди стран БРИКС по данному показателю занимает Китай (25,8%), примерно на равных позициях находятся Россия (13,8%) и Бразилия (12,3%).

Следующим показателем инновационного развития является интенсивность регистрации патентов. Рост патентной активности стран БРИКС начинает снижаться их разрыв с развитыми странами. Так по экспертным данным, в 2016 г. сохраняется положительная динамика роста: в Китае она является самой высокой среди стран БРИКС - 217105 шт.; затем России - 34706 шт.; наиболее низкая в Индии - 4328 шт.; Бразилии - 2830 шт. и затем в ЮАР - 1674 шт. [19].

При оценке удельного веса стран БРИКС в общем числе публикаций, следует учитывать, что библиографические базы данных, по мнению экспертов (М. Кан), «не являются полными, в них преобладают публикации на английском языке, и они недостаточно глубоко покрывают социальные и гуманитарные науки. Это особенно важно для Бразилии, Китая и России, которые имеют многочисленные научные публикации на национальных языках, многие из которых не были представлены в базах Web of Science и Scopus до недавнего времени» [21]. Так удельный вес Китая в общей численности публикаций составляет 18,46%. Самый низкий показатель из стран БРИКС в ЮАР - 0,83%.

Таким образом, анализ основных показателей, характеризующих инновационную деятельность стран БРИКС показал, что несмотря на положительную динамику роста абсолютных затрат на науку к ВВП страны БРИКС значительно отстают от развитых стран. Торгово-экономическое и научно-технологическое взаимодействие между странами БРИКС, по-прежнему, составляет незначительную долю по сравнению с объемами торговли с ЕС и США. При этом рост патентной активности и публикаций постепенно начинают снижать их разрыв с развитыми странами (самая высокая динамика роста в Китае, затем России).

Приоритеты инновационного (научно-технологического) сотрудничества стран БРИКС отражены в стратегических документах, оценке инновационного потенциала, а также в большинстве двусторонних и многосторонних соглашениях между странами БРИКС. В исследованиях (А.В. Соколов, С.А. Шашнов, М.Н. Коцемир, А.Ю. Гребенюк) в качестве приоритетных направлений отмечены: «информационно-коммуникационные технологии; нанотехнологии и материалы нового поколения; передовые производственные технологии и робототехника; космические системы и астрономические наблюдения; транспортные системы; энергоэффективность и энергосбережение; ядерная энергетика; возобновляемые источники энергии; поиск, разведка и добыча полезных ископаемых; изменение климата, защита окружающей среды и борьба со стихийными бедствиями; водные ресурсы и их использование; продовольственная безопасность и устойчивое сельское хозяйство; здравоохранение и медицина; биотехнологии» [11]. Выбор приоритетов в сфере науки и технологий позволит странам БРИКС более успешно развивать и реализовывать совместное сотрудничество.

Таким образом, общая тенденция инновационного развития показывает, что несмотря на положительную динамику по основным составляющим глобального индекса инноваций и инновационной деятельности страны БРИКС (за исключением Китая) по-прежнему продолжают существенно отставать от развитых стран. В то же время за последние годы странам БРИКС удалось сохранить (в отличие от развитых экономик) более высокие темпы роста ВВП, показав большую устойчивость развития в условиях мирового финансового кризиса. В целом по индексу инноваций существенно укрепили свои позиции только Китай и Россия. Из располагаемых ресурсов и условий для проведения инноваций на более высоких рейтингах находятся институты и развитие внутреннего рынка. В ЮАР наиболее высоко представлена институциональная среда, позволяющая реализовывать инновационную политику. Китай и Россия занимают лидирующее положение по показателю человеческий капитал и исследования, что обуславливает потенциальные возможности высококвалифицированных кадров проводить научные исследования. В качестве основных причин, тормозящих технологическое и инновационное развитие, являются, прежде всего, низкое финансирование НИОКР, низкая коммерциализация и защита интеллектуальной собственности научно-технических разработок в сфере научных исследований. Важным стимулом является создание и поддержка развития инновационной инфраструктуры для привлечения ученых и специалистов высокой квалификации, соединяющее бизнес и науку стран БРИКС. Исходя из вышеприведенных данных, можно утверждать, что страны БРИКС за последние годы улучшили свои рейтинги за счет совместных проектов в рамках объединения. Сходство приоритетов инновационного (научно-технологического) развития в рамках стран БРИКС является одним из важнейших факторов устойчивого долгосрочного и эффективного сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Иванова Н.И. Наука и инновации в полицентричном мире // Вестник российской академии наук. 2012. Т. 82. № 8. С. 698-707.
2. Hollanders H. and L. Soete. *The Growing Role of Knowledge in the Global Economy. UNESCO Science Report. The Current Status of Science around the World.* Paris: UNESCO Publishing, 2010. pp. 1-27.
3. БРИКС: контуры многополярного мира: монография / С.Е. Нарышкин, Т.Я. Хабриева, А.Я. Капустин и др.; под ред. академика РАН Т.Я. Хабриевой. М.: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, 2015. - 128 с.
4. Хейфец Б.А. Трансрегионализация глобального экономического пространства [Текст] / Б.А. Хейфец // Общество и экономика. 2016. № 6. С. 19-42.
5. Rulland, Jurgen. *The EU as an Inter- and Transregional Actor: Lessons for Global Governance from Europe's Relations with Asia*, 2002: [Электронный ресурс] - URL: <http://openresearch-repository.anu.edu.au/bitstream/1885/41658/3/rulland.pdf> (дата обращения: 12.09.2018).

6. Кузнецов Д.А. Феномен трансрегионализма: проблемы терминологии и концептуализации [Текст] / Д.А. Кузнецов // Сравнительная политика. 2016. №2 (23). С. 14-25. [Электронный ресурс] - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-transregionalizma-problemy-terminologii-i-kontseptualizatsii> (дата обращения: 7.09.2018).
7. Арапова Е.Я. Перспективы экономической интеграции в формате БРИКС // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 2. С. 32-47.
8. Галкина С.П. Новое направление российской внешней и внешнеэкономической политики – взаимодействие в БРИКС. М.: Институт экономики РАН, 2014. - 220 с. [Электронный ресурс] - URL: <https://inecon.org/docs/BRICS.pdf>.
9. Шашнов С.А., Позняк А.Ю. Научно-технологические приоритеты для модернизации российской экономики // Форсайт. 2011. Т. 2. № 2. С. 48-56.
10. Соколов А.В., Чулок А.А. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития России на период до 2030 года: ключевые особенности и первые результаты // Форсайт. 2012. Т. 1. С. 12-25.
11. Соколов А.В., Шашнов С.А., Коцемир М.Н., Гребенюк А.Ю. Определение приоритетов научно-технологического сотрудничества стран БРИКС // Вестник международных организаций. 2017. Т.12. № 4. С. 32-67.
12. Карпенко М.О. Современные подходы к понятию и классификации инноваций // Вестник Брянского государственного университета. 2013. № 3. С. 129-132.
13. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. - 296 с.
14. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика. 1989. - 272 с.
15. BRICS Joint Statistical Publication Available at: <http://brics.itamaraty.gov.br/joint-statistical-publications> (accessed 18.11.2017).
16. World Economic Outlook (April 2013) Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01>, World Economic Outlook Update (Jan 2017) <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/update/01> (accessed 18.11.2017).
17. Александрова Е.Н., Орлов В.И. Роль и перспективы развития стран БРИКС в глобальной экономике // Теория и практика общественного развития, 2015. № 8. С. 36-38.
18. Explore the interactive database of the GII 2017 indicators. Available at: (accessed 18.11.2017).
19. Россия и страны мира. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. 379 с.
20. OECD Science, Technology and Industry Outlook. Available at: <http://www.oecd.org/sti/oecdsciencetechnologyandindustryoutlook.htm> (accessed 18.11.2017).
21. Кан М. Перспективы сотрудничества стран БРИКС в области науки, технологий и инноваций // Вестник международных организаций. 2015. Т.10. № 2. С. 140-159.

Статья поступила в редакцию 28.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:658.78
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0044**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СКЛАДСКОГО БИЗНЕСА
В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ОДИН ПОЯС-ОДИН ПУТЬ»**

© 2019

Лю Сюцзюань, магистр, старший преподаватель
*Суйхуаский университет**(Китай, Провинция Хэйлуцзян, Суйхуа, Желтая речная дорога, 18, elmakli@yandex.ru)*

Аннотация. Стремительные изменения в геоэкономической обстановке потребовали преобразований стратегии крупнейших экономик мира. Изменения затронули также экономику Китая и России. Реализация долгосрочной внешнеэкономической стратегии Китая включает в том числе внедрение крупных инфраструктурных проектов. К таковым относится мегапроект «Один пояс-один путь». Указанный мегапроект содержит существенный логистический, транзитный, инвестиционный и предпринимательский потенциал. Логистический потенциал проекта состоит в создании межгосударственных региональных и национальных макрологистических систем. Транзитный потенциал состоит в объединении большинства стран Евразийского и других континентов. В таких условиях создаются предпосылки для реализации бизнес-потенциала реализации мегапроекта. Статья посвящена решению научной задачи – определению перспектив развития трансграничного складского бизнеса в условиях реализации мегапроекта «Новый шелковый путь» («Один пояс-один путь»). Раскрыты предпосылки интенсификации торгово-экономических отношений Китая и России. Установленные предпосылки одновременно становятся фактором, свидетельствующем о позитивных перспективах развития рынка логистики, расширения уже существующих и вновь образуемых рыночных ниш. Определено положение Китая и России на мировом рынке логистических услуг. Раскрыты общие и особенные факторы, определяющие перспективы развития трансграничного складского бизнеса в условиях реализации проекта «Один пояс-один путь».

Ключевые слова: складской бизнес, логистика, Китай, Россия, перспективы, «Один пояс-один путь», тенденции, состояние, динамика, предпринимательство, потенциал, транзит, транзитный потенциал, национальная экономика.

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CROSS-BORDER WAREHOUSING BUSINESS
IN THE CONTEXT OF THE PROJECT «ONE BELT - ONE ROAD»**

© 2019

Liu Xiujuan, Master, Senior Lecturer
*Suihua University**(China, Heilongjiang Province, Suihua, Yellow River Road, 18, elmakli@yandex.ru)*

Abstract. Rapid changes in the geo-economic environment demanded the transformation of the strategies of the largest economies in the world. The changes also affected the economies of China and Russia. The implementation of China's long-term foreign economic strategy includes the introduction of large infrastructure projects. These include the One Belt-One Way Megaproject. The specified megaproject contains significant logistic, transit, investment and business potential. The logistic potential of the project is to create interstate regional and national macrologistical systems. The transit potential consists in the unification of most countries of the Eurasian and other continents. In such conditions, prerequisites are created for the realization of the business potential of the mega-project. The article is devoted to solving the scientific problem – determining the prospects of development of cross-border warehouse business in the conditions of implementation of the mega-project “New silk road” (“one belt-one road”). The prerequisites for the intensification of trade and economic relations between China and Russia are revealed. The established prerequisites at the same time become a factor indicating the positive prospects for the development of the logistics market, the expansion of existing and newly formed market niches. The position of China and Russia in the world market of logistics services is defined. The General and special factors determining prospects of development of cross-border warehouse business in the conditions of realization of the project “one belt-one way” are opened.

Keywords: warehousing business, logistics, China, Russia, prospects, “one belt - one way”, trends, state, dynamics, entrepreneurship, potential, transit, transit potential, national economy.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Изменение геоэкономической обстановки спровоцировало заметные трансформации в международной системе торгово-экономических отношений. Китай и Россия, став основными целями американской протекционистской и санкционной политики, пересматривают направления и стратегические приоритеты долгосрочных торгово-экономических отношений.

Китай в таких условиях диверсифицирует свою внешнеторговую политику, выстраивая экономические отношения с ближайшими соседями в Азиатском регионе и странами Европы. Одним из основных партнеров Китая, взаимоотношения с которым направлены на реализацию транспортно-логистического потенциала страны, становится Россия.

В последние годы наблюдается активизация торгово-экономических отношений между Китаем и Россией по двум основным направлениям:

- а) взаимные поставки китайской и российской продукции на внутренние рынки;
- б) использование транзитного потенциала стран для осуществления поставок в третьи страны.

Анализ данных внешнеэкономической деятельности

Китая и России [1] свидетельствует об активизации торгово-экономических отношений стран (таблица 1).

Ускорение товарооборота между Китаем и Россией неизбежно делает значимыми вопросы обеспечения эффективного грузопотока между странами и при осуществлении крупных транспортно-логистических проектов, направленных на реализацию транзитного потенциала государств. В таких условиях появляются новые перспективные рыночные ниши, требующие внимания, в частности, связанные с функционированием рынка транспортно-логистических услуг.

Развитие китайско-российских отношений и логистической системы между странами ввиду значимости данных направлений становится объектом внимания китайских и российских ученых. В частности, можно выделить публикации последних лет таких авторов как Х. Ван [2], Ф.А. Гатагонова [3], Ц. Гуань и В.Ф. Лукиных [4], О. Дунаев [5], А.Г. Ким [6], Э.А. Коновалов [7], А.А. Сурин [8], Х. Чжао [9] и других.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью настоящего исследования является оценка перспектив развития отдельных ниш рынка транспортно-логистических услуг, в том числе складского бизнеса в условиях развития крупных транзитных проектов Китая.

Таблица 1 – Показатели внешнеторгового взаимодействия Китая и России, 2013 – 2017 гг.

Обобщенная группа	Показатель	ед. изм.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Сводные показатели экспортно-импортных операций	Совокупный импорт Китая из других стран мира	млрд. долл.	1950,0	1959,2	1679,6	1587,9	1843,8
	Совокупный импорт России из других стран мира	млрд. долл.	314,9	286,6	182,8	182,3	228,2
	Совокупный экспорт Китая в другие страны мира	млрд. долл.	2209,0	2209,0	2209,0	2209,0	2209,0
	Совокупный экспорт России в другие страны мира	млрд. долл.	527,3	497,8	343,9	285,5	359,2
	Внешнеторговый оборот Китая	млрд. долл.	4159,0	4168,2	3888,6	3796,9	4052,8
	Внешнеторговый оборот России	млрд. долл.	842,2	784,5	526,7	467,8	587,4
Частные показатели внешнеторговых отношений Китая и России	Импорт товаров в Китай из России	млрд. долл.	39,7	41,6	33,3	32,3	41,4
	Экспорт из Китая в Россию	млрд. долл.	49,6	53,7	34,8	37,3	42,8
	Внешнеторговый оборот Китая и России	млрд. долл.	89,3	95,3	68,0	69,6	84,2
	Удельный вес импорта китайских товаров в совокупном российском импорте	%	15,7	18,7	19,0	20,5	18,8
	Удельный вес импорта российских товаров в совокупном китайском импорте	%	2,0	2,1	2,0	2,0	2,2
	Удельный вес внешнеторгового оборота Китая и России во внешнеторговом обороте Китая	%	2	2	2	2	2
	Удельный вес внешнеторгового оборота Китая и России во внешнеторговом обороте России	%	10,6	12,1	12,9	14,9	14,3

Источник: рассчитано автором на основе данных ИТС [1]

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Динамичное развитие китайской экономики в последние годы существенно видоизменило структуру международного рынка логистических услуг, особенно в азиатском и евроазиатском регионах. Изменение структуры и динамики развития рынка транспортно-логистических услуг и его отдельных ниш происходит также под влиянием реализации межрегиональных транзитных проектов, к которым, несомненно, можно отнести проект «Один пояс-один путь».

Важная роль в проекте «Один пояс-один путь» отводится вопросам развития транспортных коридоров, транзита и логистики – данное обстоятельство становится предпосылкой позитивных перспектив развития отдельных рыночных ниш, в частности складского бизнеса в отношениях между Китаем и Россией [10-13].

Проект «Один пояс-один путь» содержит в себе значительный логистический, транзитный, инвестиционный и предпринимательский потенциал. Логистический потенциал проекта состоит в том, что на его основе будут создаваться межгосударственные региональные и национальные макрологистические системы. Транзитный потенциал состоит в одной из основных задач «Одного пояса-одного пути» - объединения большинства стран Евразийского и других континентов, населением около 4,4 млрд. чел. [14] Инвестиционный потенциал проект состоит в готовности стран, участвующих в его реализации, финансировать отдельные элементы логистической системы, охватывающей новый путь – по данным на 2017 г. инициатива была поддержана более чем 100 государствами, подписано 46 соглашений о совместных проектах в рамках проекта [15]. Наконец, проект содержит значимый предпринимательский потенциал, состоящий в возможностях крупных, средних и небольших форм бизнеса осуществлять свою деятельность на расширяющихся или вновь образуемых рыночных нишах. К таковым относятся преимущественно виды предпринимательской деятельности, связанные с функционированием региональных и межрегиональных транспортно-логистических систем:

- перевозка пассажиров и грузов в пределах нового пути;
- аренда транспортных средств;
- обслуживание транспортных средств;

- складирование грузов;
- деятельность транспортных и логистических компаний;
- деятельность таможенных брокеров;
- погрузочно-разгрузочные услуги и др.

В числе прочих существенным потенциалом в условиях развития проекта «Один пояс-один путь» обладает складской бизнес, состоящий в хранении и складировании товаров. Рынок складских услуг является непосредственной составляющей рынка транспортно-логистических услуг, поэтому его перспективы целесообразно оценивать, учитывая тенденции международного рынка транспортно-логистических услуг. Безусловно, кроме этого, стимулирующее влияние на складской бизнес будет оказывать реализация мегапроекта «Один пояс-один путь».

Согласно данным экономических исследований международного рынка транспортно-логистических услуг, в последнее время он характеризуется позитивной динамикой [16]. Китайский и российский рынки транспортно-логистических услуг тесно интегрированы в мировой рынок и тенденции, характерные для международных торгово-экономических отношений, не могут не оказывать влияние на взаимосвязанные рынки.

Развитию рынка транспортно-логистических услуг способствует рост экспортно-импортных операций как в международном транзитном пространстве, так и на отдельных внутренних рынках, в том числе китайском и российском рынках транспортно-логистических услуг. Рост импорта и инвестиционного спроса в последние годы, наблюдавшийся как в развитых, так и в развивающихся экономиках, послужил одной из основных причин ускорения развития рынка транспортно-логистических услуг. Одним из основных обобщающих индикаторов состояния мирового рынка транспортно-логистических услуг может служить объем контейнерных перевозок, поскольку, как правило, такие перевозки осуществляется в рамках оказания интермодальных транспортно-логистических услуг. Таким образом, международный объем контейнерных перевозок демонстрирует состояние конкретных рынков транспортно-логистических услуг. На основе данных Всемирного Банка [17] нами составлен сравнительный анализ объемов перевозок контейнеров в Китае и России за последние 10 лет (таблица 2).

Таблица 2 – Темпы прироста/убыли контейнерных перевозок Китая и России в 2008 – 2017 гг., %

Год	Китай				Россия			Мировой рынок контейнерных перевозок			
	млн. шт.	темпы прироста/убыли, %	темпы прироста/убыли (к 2007 г.), %	Удельный вес в мировых объемах контейнерных перевозок, %	млн. шт.	темпы прироста/убыли, %	темпы прироста/убыли (к 2007 г.), %	Удельный вес в мировых объемах контейнерных перевозок, %	млн. шт.	темпы прироста/убыли, %	темпы прироста/убыли (к 2007 г.), %
2008 г.	115,9	11,7	11,7	22,5	3,4	13,8	13,8	0,7	516,2	5,4	5,4
2009 г.	108,8	-6,2	4,8	23,0	2,4	-28,0	-18,0	0,5	472,2	-8,5	-3,6
2010 г.	143,0	31,4	37,7	25,5	3,6	49,2	22,3	0,6	560,2	18,6	14,4
2011 г.	157,4	10,1	51,6	26,0	4,3	18,6	45,1	0,7	606,2	8,2	23,8
2012 г.	166,5	5,8	60,4	26,3	4,6	6,2	54,0	0,7	634,3	4,6	29,5
2013 г.	175,9	5,7	69,5	26,8	5,5	20,5	85,5	0,8	656,3	3,5	34,0
2014 г.	186,7	6,1	79,8	27,2	5,2	-6,1	74,2	0,8	687,1	4,7	40,3
2015 г.	195,3	4,6	88,1	28,1	3,9	-25,3	30,1	0,6	695,8	1,3	42,1
2016 г.	199,6	2,2	92,2	28,1	3,9	1,4	31,9	0,6	710,1	2,0	45,0
2017 г.	213,7	7,1	105,9	28,4	4,5	15,6	52,4	0,6	752,7	6,0	53,7

Источник: рассчитано по данным Всемирного Банка

Таким образом, значимость перевозок грузов, оказания других транспортно-логистических услуг в КНР в последние годы возрастает в сравнении с состоянием рынка международных транспортно-логистических услуг – по итогам 2017 г. удельный вес контейнерных перевозок, осуществленных участниками внешнеэкономической деятельности Китая составил 28,4% от мирового объема. Российский рынок транспортно-логистических услуг в части оказания интермодальных

услуг пока не показывает такой динамики, что говорит о скрытом потенциале роста отдельных видов транспортно-логистических услуг и видов предпринимательской деятельности в связи с реализацией крупных проектов, способствующих использованию транзитного потенциала России. В таких условиях будет возрастать сегмент рынка складских услуг и позитивными видятся перспективы складского бизнеса, осуществляемого во взаимодействии с китайскими транспортно-логистическими компаниями.

В структуре мирового рынка транспортно-логистических услуг преобладает оказание услуг по грузоперевозке и экспедиторских услуг (54%), значимая часть приходится на комплексные логистические решения (28%), оставшаяся часть рынка распределяется между логистическими организациями, оказывающими управленческие услуги (18%). Такая структура рынка является усредненной по мировому рынку транспортно-логистических услуг, состояние китайского и российского рынков в этом смысле несколько отличается. В обоих рынках большая часть приходится на оказание услуг по грузоперевозке и экспедиторские услуги, но динамично развивается сегмент комплексных логистических решений, включающий в том числе рыночную нишу складских услуг [18].

Китайский рынок логистических услуг динамично развивается, что также является одним из факторов, определяющих позитивные перспективы трансграничного складского бизнеса в условиях реализации проекта «Один пояс-один путь». Как показывают исследования, спрос на доставку и хранение товаров превышает предложение, а транспортно-логистические компании Китая испытывают дефицит мощностей [19].

К наиболее перспективным направлениям трансграничного складского бизнеса в условиях развития проекта «Один пояс-один путь» можно отнести:

– индивидуализация складских услуг, в том числе путем создания складов типа «build-to-suit» – или складов, построенных под конкретного заказчика;

– создание складов и складских комплексов, характеризующихся стратегически интересной для участников внешнеэкономической деятельности локацией (близость основных подъездов различными видами транспорта к складу, близость к рынкам сбыта);

– создание технологически и инновационно развитых складов и логистических центров.

Перспективы трансграничного складского бизнеса в условиях развития проекта «Один пояс-один путь» определяются общими и особенными факторами. Если общие факторы были приведены выше и обуславливаются тенденциями развития мирового рынка транспортно-логистических услуг, то к числу особенных, специфических факторов, можно отнести:

– влияние на трансграничный складской бизнес технологических трендов в логистической сфере – появление и внедрение робототехники, беспилотников, внедрение облачных технологий;

– влияние электронной торговли на складской бизнес, при этом реализация мегапроекта «Один пояс-один путь» станет стимулом развития электронной торговли и роста потребности в складских услугах у участников внешнеэкономической деятельности;

– синергетический эффект, получаемый в результате реализации транзитного потенциала Китая, России и других стран, участвующих в реализации проекта «Один пояс-один путь».

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления. В заключение отметим, что перспективы трансграничного складского бизнеса в условиях развития мегапроекта «Один пояс-один путь» определяются, прежде всего, нереализованным транзитным потенциалом Китая и России в направлении стран Европы. Приоритеты и перспективы развития складского бизнеса будут определяться во многом и этим обстоя-

тельством.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. ITC Trade Map [Электронный ресурс] / ITC. URL – <http://www.trademap.org/> (дата обращения 25.12.2018)
2. Ван Х. Стратегическое мышление по строительству экономического коридора Китай-Монголия-Россия // Этносоциум и межнациональная культура. 2018. № 5 (119). С. 104-122.
3. Гатагонова Ф.А. Торгово-экономическое приграничное сотрудничество между Россией и Китаем: предпосылки, проблемы и перспективы: автореф. дис. ... канд. Экон. Наук: 08.00.05, 08.00.14 / Гатагонова Фатима Алибековна. - Москва, 2008. - 30 с.
4. Гуань Ц., Лукиных В.Ф. Проблемы логистики и её развитие в торговле между регионами Китая и России // В сборнике: Логистика - евразийский мост материалы 12-й Международной научно-практической конференции. 2017. С. 326-330.
5. Дунаев О. Российско-китайская логистическая платформа: пространство сетевой кооперации // Логистика. 2015. № 10 (107). С. 32-39.
6. Ким А.Г. Факторы совершенствования логистики грузоперевозок из Южного Китая в Россию // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8-1 (61). С. 87-95.
7. Коновалов Э.А. Китайско-российские грузопотоки: логистика и таможеня // Транспорт Российской Федерации. 2010. № 2 (27). С. 46-48.
8. Сурин А.А., Чеховская М.Л. «Китайский фактор» в развитии транспортно-логистического рынка России // Логистика сегодня. 2009. № 4. С. 240-259.
9. Чжао Х. Совершенствование информационно-коммуникационной системы в цепях поставок // В сборнике: Логистика - евразийский мост материалы XI международной научно-практической конференции. 2016. С. 171-177.
10. Крутиков В.К., Дорожжкина Т.В., Субботина Т.Н. Мега проект экономического пояса шелкового пути: интеграция глобальных и местных рынков // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 6-5 (53). С. 42-45.
11. Прокофьев И.В., Ларин О.Н., Каратаева К.Е. Инициатива «один пояс - один путь» - новая платформа для расширения российско-китайского сотрудничества в транспортной сфере // Проблемы национальной стратегии. 2017. № 6 (45). С. 11-48.
12. Челнакова А.О., Кучинская Т.Н. Приграничные проекты в рамках китайской инициативы «один пояс - один путь» // Россия и Китай: проблемы стратегического взаимодействия: сборник Восточного центра. 2017. № 20. С. 127-130.
13. Юйцай Ц. Один пояс и один путь [Текст] : комментарии : [12+] / Цинь Юйцай, Чжоу Гупин, Ло Вэйдун ; [пер. с кит. Станченко Л. К.]. - Москва : Шанс, 2017. - 276 с.
14. How can we realize the opportunities of China's Belt and Road strategy? [Электронный ресурс] / World Economic Forum. URL – <https://www.weforum.org/agenda/2017/05/repaving-the-ancient-silk-routes-realising-opportunities-along-the-belt-and-road/> (дата обращения 21.12.2018 г.)
15. Инициатива «Один пояс — один путь» — новая платформа для расширения российско-китайского сотрудничества в транспортной сфере [Электронный ресурс] / Российский институт стратегических исследований. URL – <https://riss.ru/images/pdf/journal/2017/6/04.pdf> (дата обращения 21.12.2018 г.)
16. Тенденции и прогнозы [Электронный ресурс] / URL – <http://transportrussia.ru/item/3970-tendentsii-i-prognozy.html> (дата обращения 23.12.2018 г.)
17. Container port traffic (TEU: 20 foot equivalent units) [Электронный ресурс] / The World Bank. URL – <https://data.worldbank.org/indicator/IS.SHP.GOOD.TU?view=chart> (дата обращения 24.12.2018 г.)
18. Российский рынок транспортно-логистических услуг. Влияние санкций и рецессии [Электронный ресурс] / XIX международная конференция TransBaltica 2016. URL – http://www.rmsforum.lv/admin/uploads/file/5_simonova_transbaltica_2016_riga.pdf (дата обращения 26.12.2018 г.)
19. Майзнер Н.А., Любарев С.В. Исследование состояния и перспективы развития рынка транспортно-логистических услуг Китая // В сборнике: Молодежь в науке: Новые аргументы Сборник научных работ II-го Международного молодежного конкурса. Отв. ред. А.В. Горбенко. 2015. С. 85-95.

Статья поступила в редакцию 22.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 334.356.7

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0045

АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

© 2019

Магзумова Наталья Владимировна, кандидат технических наук, доцент кафедры
«Отраслевого и проектного менеджмента»
Кайнова Виктория Владимировна, магистр
Колесник Алина Евгеньевна, бакалавр

Кубанский государственный технологический университет

(350072, Россия, Краснодар, улица Московская, 2, e-mail: magzumova.n@mail.ru)

Аннотация. Статья раскрывает содержание понятия аттестации как важного элемента кадровой работы. Подчеркивается практическая необходимость проведения аттестации сотрудников предприятия в качестве способа получения и формализации информации о сотрудниках для дальнейшего изучения кадров, улучшения их расстановки и использования. В частности, на примере отеля Ibis Krasnodar Center в статье рассматривается процедура аттестации персонала, выявляются её недостатки. Сделан вывод о необходимости разработки новой системы аттестации персонала, которая бы отвечала целям и потребностям отеля, смогла повысить эффективность труда работников, и тем самым увеличить доходы отеля. На основе проведенного анализа были разработаны мероприятия по внедрению в гостинице Ибис Краснодар инновационных методов аттестации и оценки персонала. К числу таких методов относят оценку по методу 360 градусов, деловые игры, Assessment Center (Центр оценки) и другие. В частности предложен такой экспериментальный метод в рамках процесса аттестации персонала как Центр оценки (Assessment Center, АС). Данный метод имеет следующие достоинства: можно избежать эмоциональной напряженности, негативных эмоций, обычно связанных с оценкой. АС, также был предложен в работе по той причине, что, он может заменить собой другие методы оценки, так как при его проведении нет необходимости привлекать клиентов к оценке. Assessment Center позволяет выявить потенциал сотрудника, его личностные характеристики, обычное поведение в коллективе и т.п., т.е. заменяет собой методы анкетирования, психологического тестирования, составления личного портрета и т.п. Можно искусственно создать критическую, стрессовую, сложную ситуацию, т.к. при использовании других методов сложно оценить поведение в нестандартных ситуациях. Позволяет выявить социально-психологические проблемы в коллективе, такие, какие не могут быть выявлены при других методах оценки.

Ключевые слова: управление организацией, оценка кадров, аттестация персонала, добровольная аттестация, центр оценки, гостиничный сервис, развитие человеческих ресурсов, повышение квалификации, развитие организации, производительность труда.

CERTIFICATION OF THE PERSONNEL OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT PROSPECTS, WAYS OF IMPROVEMENT

© 2019

Magzumova Natalia Vladimirovna, Candidate of Engineering Sciences, the senior lecturer
of the department "Branch and Project Management"

Kainova Victoria Vladimirovna, master

Kolesnik Alina Evgenievna, bachelor

Kuban State Technological University

(350072, Russia, Krasnodar, Moscow street, 2 e-mail: magzumova.n@mail.ru)

Abstract. The article reveals the content of certification as an important element of personnel work. Emphasizes the practical need for certification of employees of the enterprise as a way to obtain and formalize information about employees for further study of staff, improving their placement and use. In particular, using the example of the Ibis Krasnodar Center hotel, the article discusses the personnel appraisal procedure and identifies its shortcomings. It was concluded that it was necessary to develop a new personnel appraisal system that would meet the goals and needs of the hotel, could increase the efficiency of the employees, and thereby increase the hotel's income. Based on the analysis, measures were developed for introducing innovative methods of personnel assessment and assessment at the Ibis Krasnodar hotel. These methods include the 360-degree method, business games, the Assessment Center, and others. In particular, such an experimental method has been proposed as part of the personnel appraisal process as the Assessment Center (AS). This method has the following advantages: you can avoid emotional tension, negative emotions, usually associated with the assessment. The AU has also been proposed in the work for the reason that it can replace other methods of evaluation, since it does not need to involve clients in its evaluation. Assessment Center allows you to identify the potential of the employee, his personal characteristics, the usual behavior in the team, etc., i.e. replaces the methods of questioning, psychological testing, drawing up a personal portrait, etc. You can artificially create a critical, stressful, difficult situation, because when using other methods, it is difficult to assess behavior in non-standard situations. Allows you to identify socio-psychological problems in the team, such that can not be identified with other methods of assessment.

Keywords: organization management, personnel evaluation, personnel certification, voluntary certification, assessment center, hotel service, human resource development, professional development, organization development, labor productivity.

В настоящее время большое внимание уделяется производительности труда. Очевидно, что этот показатель напрямую зависит от квалификации сотрудников любой организации. Не всегда руководители могут объективно оценить деятельность рядовых сотрудников. Необходимо учитывать множество факторов, позволяющих повысить эффективность деятельности отдельно каждого работника и, следовательно, организации в целом. Оценка качества деятельности сотрудников организации, в частности проведение аттестации персонала, является одним из основных инструментов повышения эффективности деятельности отдельных работни-

ков, всего коллектива. Наиболее эффективной формой оценки кадров и важной частью управления является аттестация персонала. Своевременное проведение аттестации персонала, анализ полученных результатов и мероприятия проведенные по результатам проведенных мероприятий, несомненно, приведет к повышению производительности труда и следовательно к улучшению показателей эффективности деятельности организации.

Согласно определению, данному Матвеевой Э.С., под аттестацией понимают оценку сотрудников на соответствие квалификационным требованиям, предъявляемым к занимаемым должностям. В процессе проведения

аттестации оцениваются знания, навыки, умения, способность к обучению, способность работать в коллективе, которые непосредственно влияют на производительность труда и качество предоставляемых услуг [1].

Может быть выделено несколько видов аттестации:

- итоговая;
- промежуточная;
- специальная [2].

Результаты аттестации учитываются руководством организации при:

- изменении категории и статуса сотрудника;
- изменении должностного оклада;
- установлении или отмене надбавок к окладу;
- повышении или освобождении работника от должности [3].

Порядок проведения аттестации может опираться на положения государственных нормативных актов, в том числе ТК РФ. Порядок проведения аттестации установлен государством в достаточно подробном виде для того, например, чтобы сотрудник, не согласный с выводами аттестационной комиссии, мог оспаривать в суде результаты и возможные последствия аттестации [4, 11].

Аттестации персонала может проводиться с использованием различных методов:

- метод ранжирования, предполагающий расстановку подчиненных по порядку в зависимости от их заслуг, по их реальной способности к выполнению работы;
- метод классификации, который распределяется по нескольким заранее установленным категориям достижений на основании общей эффективности деятельности сотрудников;
- метод шкалы оценок, который имеет в основе список личностных характеристик или факторов, напротив каждой из которых размещена шкала, которая состоит из пяти пунктов;
- метод открытой аттестации, как инновационный метод сравнительно недавнего времени, который был введен в связи с неудовлетворительностью схемы шкалы оценки.

Отметим, что процедура аттестации серьезный стресс для всего коллектива. Уже само извещение об аттестации, может вызвать нервные разговоры в кулуарах. Все это происходит в ожидании резких критических замечаний и даже понижения в должности, включая увольнение сотрудников. Данное обстоятельство может сделать человека невнимательным, рассеянным. Для того, чтобы избежать негативных последствий, в процессе подготовки к проведению плановой аттестации, необходимо провести разъяснительную работу среди сотрудников и четко определить цель. Объяснить, что аттестация проводится с целью установления объективности оценки соответствия сотрудника требованиям занимаемой вакансии [5, 12].

В качестве объекта исследования выбрана гостиница Ибис Краснодар, расположенная в г. Краснодаре, исследована ее система аттестации персонала. Гостиница Ибис Краснодар, более известная как отель «Ибис-Краснодар» или Отель Ibis Краснодар Центр, находится в г. Краснодаре. Юридическое название организации – ООО «Перспектива».

В результате проведенных исследований проанализирована организационная система и структура персонала гостиницы по группам, возрасту и образованию. Выявлено, что группа руководителей в гостинице Ибис Краснодар составляет 13 человек (19 %). Наименьшую долю в структуре персонала занимают служащие – 6 человек (8,8 %). Служащие представлены сотрудниками кухни.

Сотрудники в возрасте от 20 до 40 лет составляют 78% всего персонала, что свидетельствует о перспективности персонала, поскольку указанный возраст является наиболее активным периодом для работников. Анализ образовательной структуры показал, что наибольшую группу составляют сотрудники гостиницы

Ибис Краснодар, получившие высшее образование – 35 человек (51,5 %). К этой группе относятся в основном руководители и специалисты гостиницы.

Таким образом, в результате проведенных исследований структуры карового состава, в целом, можно говорить о том, что качественный и количественный состав персонала гостиницы Ибис Краснодар являются сбалансированными и не нуждаются в изменениях.

Наряду с производительностью труда (которая сократилась в 2018 году по сравнению с уровнем 2017 года, несмотря на рост средней заработной платы), показателем, позволяющим оценить состояние системы управления персоналом в организации, является показатель текучести кадров. Данные о текучести кадров в отеле отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Текучесть кадров в гостинице Ибис Краснодар в 2017-2018 гг.

Показатель	2017	2018
Численность сотрудников на начало года, чел.	66	66
Число уволившихся, чел.	2	3
Число принятых на работу, чел.	2	5
Численность сотрудников на конец года, чел.	66	68
Среднесписочная численность, чел.	66	67
Текучесть кадров, %	3,03	4,47

Невысокие показатели текучести кадров позволяют выдвинуть утверждение об эффективной работе по подбору и мотивации персонала.

Действующая система аттестации персонала в гостинице Ибис Краснодар, основано на локальном нормативном документе «Положение об аттестации сотрудников и руководящего персонала» гостиницы возлагает ответственность за внедрение и работу системы аттестации на специалистов отдела кадров. Сотрудники отдела кадров принимают участие непосредственное участие в работах гостиницы по:

- созданию аттестационной комиссии гостиницы Ибис Краснодар и координации их работы;
- созданию необходимой документации, в том числе, положения, инструкции, которые регламентируют работу системы управления персоналом в гостинице Ибис Краснодар;
- составлению списков и графиков в контексте аттестации;
- контролю процесса проведения аттестаций в гостинице Ибис Краснодар.

Также, специалисты отдела кадров осуществляют отслеживание целей аттестации и четкое их донесение до аттестуемых и руководства гостиницы. Действующее в РФ законодательство предусматривает тот факт, что аттестация работников является одним из условий по изменению трудового договора.

Отметим, что в контексте реализации целей аттестации в гостинице Ибис Краснодар предполагается:

- рациональное использование специалистов гостиницы;
- повышение эффективности и производительности труда, ответственности сотрудников гостиницы за порученное дело;
- укрепление корпоративной культуры.

Однако в процессе аттестации, которая проводится в гостинице в настоящее время, данные цели выглядят не увязанными в единую, комплексную систему. Данное обстоятельство делает их в недостаточной степени эффективным, а зачастую и просто бессмысленным.

Для реализации процесса аттестации директором гостиницы издается внутренний приказ по проведению аттестации и назначению аттестационной комиссии, включая председателя, секретаря и членов комиссии, из

числа менеджеров и высококвалифицированных специалистов гостинице Ибис Краснодар [6,12].

В гостинице имеет место система объективных и субъективных факторов, которые следует относить к числу недостатков системы аттестации. К недостаткам, например, можно отнести возникновение следующих трёх ситуаций:

1) определённой проблемой является ситуация, когда самому специалисту, назначенному членом аттестационной комиссии, даётся негативная обратная связь с указанием на допущенные им ошибки, а также на недостаточно высокие рабочие показатели;

2) в результате проведения объективной оценки работы персонала гостиницы могут иметь место негативные последствия в отношении подчиненных: увольнения, понижения в должности, лишения премии, ухудшение отношений в коллективе и др. Не всем руководителям легко даётся вынесение подобных «приговоров» своим подчинённым;

3) низкая информированность менеджеров компании в целом проявляется в неумении применять результаты аттестации.

Как показал проведенный анализ, данная проблема возникла в связи с тем, что научно-методическое обеспечение в системе оценки работы персонала в гостинице недостаточно удовлетворительное.

Таким образом, отметим, что оценка работы персонала в гостинице Ибис Краснодар требует некоторых изменений. В первую очередь, это связано с преобладанием формального подхода к возможностям аттестации, а также с тем, что на данный момент результаты аттестации используются не в полной мере. Учитывая вышеизложенное, разработка системы оценки работы персонала предприятия, которая бы наилучшим образом отвечала целям и потребностям предприятия, является задачей довольно сложной.

Приняв во внимание основные элементы системы аттестации в гостинице Ибис Краснодар, установлены следующие недостатки:

- использование ограниченного набора инструментария по оценке, проверке профессиональных и личностных качеств сотрудников;
- формальное ведение разработки должностных инструкций;
- неумение использовать результаты аттестации;
- цели аттестации фрагментированы и не увязаны в единую, комплексную систему кадрового менеджмента, что делает их неэффективными;
- не обеспечивает собой комплексной включенности системы аттестации в общую систему менеджмента предприятия.

Формирование системы по оценке персонала, основанной на инновационных современных методах, позволяет осуществить рациональный и эффективный отбор из числа наиболее мотивированных кандидатов на работу. Рассмотрим более углублённо этапы организации проведения оценки персонала в гостинице [7].

Как показывает проведённое исследование, имеющиеся методы оценки персонала в организации в недостаточной степени эффективны и крайне формальны.

В результате проведенных исследований выявлены недостатки в организации, проведении и применении результатов аттестации сотрудников гостиницы.

Для решения выявленных проблем, предложено внедрение метода Assessment Center. Ассесмент-центр, или центр оценки, АС (от англ. assessment center) – один из методов комплексной оценки персонала, который в мировой практике управления человеческими ресурсами считается наиболее точным и эффективным; комплексное использования собеседований, тестирования, деловых игр, упражнений, тренингов и некоторых других методов оценки и обучения в управлении персоналом [8].

Основной целью метода является оценка персона-

ла. Согласно методу «Центр оценки» наилучший способ предварительно оценить сотрудника потенциального или реального – наблюдение за тем, как он выполняет задачи, типичные для занимаемой им или планируемой для него должности. Делается это для того, чтобы оценивать поведение сотрудника в нестандартной ситуации. Наблюдая за работой испытуемого, специалисты определяют, насколько данный сотрудник отвечает требованиям, установленным для каждой отдельной взятой должности, либо для работы в общем, имеет ли необходимые для выполнения этой работы навыки и качества.

«Центр оценки» является эффективным методом оценки трудовой деятельности персонала гостиницы. Ситуация, сложившаяся в настоящее время в гостиничном бизнесе, неопределенность факторов окружающей среды и большое количество конкурентов в этой сфере ставит перед организациями новые задачи, решение которых возможно за счет профессионального, квалифицированного персонала. Повышение качества предоставляемых услуг и укрепление конкурентных преимуществ возможно за счет развития и обучения персонала [9].

Assessment Center способствует развитию у сотрудников ответственности за конечный результат своей работы, особенно если после проведения оценки качества выносятся решение о включении сотрудника в кадровый резерв. Центр оценки осуществляет работу не только по оценке персонала, но и выполняет обучающую функцию. В качестве составных элементов Assessment Center в этом случае могут использоваться специальные упражнения, направленные на развитие компетенций, организацию взаимодействия участников, на повышение доверия внутри группы, на обучение коммуникативным навыкам [10,11].

Следует отметить, что данный метод, «Центр оценки», в отличие от ранее применяемого в гостинице Ибис Краснодар, является комплексным методом аттестации, который включает тестирование персонала, деловые игры, собеседования с отдельными сотрудниками, деловые и производственные упражнения для сотрудников компании [11].

Руководство гостиницы Ибис Краснодар нацелено на проведение аттестации сотрудников, так как не сомневаются в важности человеческих ресурсов для развития организации и повышения качества предоставляемых услуг. Развитие, обучение и аттестация персонала является одной из основных задач гостиницы Ибис Краснодар на 2019 год.

Таким образом, мероприятия в рамках аттестации направлены на выяснение потенциала сотрудников гостиницы Ибис Краснодар к дальнейшему развитию и совершенствованию, а также их способности и желание предлагать и воплощать в жизнь новые идеи. Ведь только сотрудники с такими качествами способны поднять уровень эффективности и успешности деятельности гостиницы в современных постоянно меняющихся условиях рынка [12].

После принятия решения относительно метода оценки руководству стоит также определиться с её субъектом. Так как для реализации метода «Центр оценки» необходимы определённые навыки, профессиональные знания и умения, то привлечение группы профессионалов из сторонней организации для реализации данного метода аттестации персонала гостиницы Ибис Краснодар можно считать целесообразным. Поскольку компания не сможет позволить себе содержание таких специалистов в штате компании, то необходимо привлечение сторонних специалистов, в группу которых необходимо также включить представителей гостиницы Ибис Краснодар, например, HR менеджера.

Результаты аттестации используются для принятия управленческих решений по продвижению, найму, увольнению, обучению, изменению системы мотивации персонала, а также по множеству других важных вопросов, связанных с управлением организацией и персона-

лом, обслуживанием клиентов [13].

Для обоснования экономической эффективности внедрения метода «Центр оценки» в деятельность гостиницы Ибис Краснодар следует отметить, что результаты аттестации персонала должны быть четко увязаны с мотивацией персонала по результатам оценки и аттестации.

Можно предложить такую систему мотивации для сотрудников гостиницы Ибис Краснодар по результатам их участия в оценочной деловой игре, в рамках комплексной оценки персонала соответствии с программой «Центр оценки»: поощрить сотрудников, набравших максимальные баллы, бонусами – премией, например, 50% от размера среднемесячной заработной платы для первого места, 30% – для второго, 15% – для третьего.

Рассчитаем эффективность внедрения метода Центр оценки для формирования кадрового резерва.

Для этого необходимо сопоставить затраты на проведение процедуры аттестации персонала, стоимости обучения сотрудника, для получения недостающих знаний и навыков со стоимостью поиска, подбора и адаптации внешнего специалиста. В таблице 2 представлен сравнительный анализ стоимости специалиста, найденного через агентство по поиску и подбору персонала, и затрат на подготовку специалиста, прошедшего обучение методике «Центр оценки» [14,15].

Таблица 2 – Сравнительный анализ затрат на поиск и подготовку специалиста

Наименование процедуры	Методика «Центр оценки»	Услуги агентства
Временные затраты, мес.	3	3-6
Стоимость процедуры, руб.	15 000	60 000
Затраты на обучение сотрудника, руб.	25 000	20 000
Итого	40 000	80 000

В данном случае, выгоднее готовить специалистов кадрового резерва через процедуру «Центр оценки» через менеджера по обучению, который будет подчиняться непосредственно директору гостиницы Ибис Краснодар [16,17].

Серьезным фактором успешного развития кадровой работы гостиницы Ибис Краснодар является создание обучающего центра для постоянного совершенствования профессионального уровня работников. Повышение квалификации сотрудников, кроме квалификационные знаний, умений и навыков, является важным мотивационным фактором, способствующим повышению заинтересованности в конечном результате своей деятельности. Работник обучается в реальных условиях и быстрее может применять полученные знания и навыки в трудовой деятельности [18,19,20].

Рассчитаем экономическую эффективность создания учебного центра в гостинице Ибис Краснодар. Потребность в обучении и повышении квалификации сотрудников гостиницы Ибис Краснодар определена в количестве 30 человек ежегодно. Средняя стоимость обучения одного сотрудника составляет условно 4 000 руб. В условном примере стоимостная оценка различия труда лучших и средних сотрудников (специалистов) составляет 5 000 руб.

Расчет показателей эффективности создания учебного центра в соответствии с методикой «Центр оценки» представлены в таблице 3.

Экономическая эффективность создания учебного центра составит 105 000 руб.

Таким образом, в результате выполненной работы, можно сделать вывод о том, что программа аттестации и оценки персонала гостиницы Ибис Краснодар может быть реализована различными способами, как с привлечением сторонних организаций, так и самими

сотрудниками. Выбор мероприятий в рамках программы аттестации и оценки персонала полностью зависит от руководителя организации, принятого им решения. Экономическую эффективность той или иной программы возможно рассчитать, отталкиваясь от конкретных данных.

Таблица 3 – Показатели эффективности создания учебного центра

Показатель	Значение
Количество обученных за год, чел.	30
Продолжительность программы обучения, год	2
Стоимостная оценка различия в результативности труда лучших и средних работников, руб.	5000
Коэффициент, характеризующий эффект программы обучения	3/4
Затраты на обучение одного сотрудника, руб.	4000
Эффект воздействия программы обучения на производительность труда, тыс. руб.	105

Кроме экономической эффективности, реализация программы аттестации сотрудников гостиницы Ибис Краснодар с использованием созданного учебного центра приведет к рациональному использованию специалистов; повышению эффективности труда и ответственности сотрудников гостиницы за порученное дело; укреплению корпоративной культуры гостиницы Ибис Краснодар.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Матвеева Э.С. Направление совершенствования системы мотивации персонала: экономика и финансы // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2017. № 4. С. 23-26.
2. Кириллова Г.В. Соколова Н.Е. Управление персоналом: учебное пособие – М.: Изд-во МГОУ, 2017. 139 с.
3. Королев Л.М. Психология управления: учебное пособие. – М.: Дашков и Ко, 2016. 188 с.
4. Лялюк А.В., Магзумова Н.В. Анализ системы управления предприятием с целью повышения кадровой безопасности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 207-210.
5. Магзумова Н.В., Колесник А.Е., Федотов В.Д. Система менеджмента качества в деятельности современных организаций // Современная Россия: потенциал инновационных решений и стратегические векторы развития экономики: материалы Международной научно-практической конференции (Краснодар, 7-8 ноября 2018 г.) / под ред. В.В. Прохоровой; ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Кафедра отраслевого и проектного менеджмента. – Краснодар: Издательский Дом – Юг, 2018. – С. 222-226.
6. Магзумова Н.В., Ермакова К.О., Колесник А.Е. Особенности менеджмента в малом бизнесе // Современная Россия: потенциал инновационных решений и стратегические векторы развития экономики: материалы Международной научно-практической конференции (Краснодар, 7-8 ноября 2018 г.) / под ред. В.В. Прохоровой; ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Кафедра отраслевого и проектного менеджмента. – Краснодар: Издательский Дом – Юг, 2018. – С. 361-366.
7. Управление персоналом [Электронный ресурс]: учебное пособие / Г.И. Михайлина [и др.]. – М.: Дашков и К, 2016. 280 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60537.html> (дата обращения: 22.01.19).
8. Оценка персонала гостиничного предприятия с целью повышения эффективности управления качеством обслуживания клиентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=9314> (дата обращения: 22.01.19).
9. Аттестация персонала: этапы проведения и анализ результатов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/7992-attestatsiya-personala> (дата обращения: 22.01.19).
10. Ильин А.И. Экономика предприятия. Краткий курс / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2015. 236 с.
11. Гражданский кодекс РФ. [Принят Государственной Думой 21 октября 1994 г. N 51-ФЗ], офиц. текст: – М.: ЗаконЪ, 2016. 480 с.
12. Ибис Краснодар Центр [Электронный ресурс]: Общая информация – Режим доступа: <http://www.ibis.com/ru/hotel-9257-ibis>
13. Балаших А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие. – М.: Вузский учебник, ИНФРА-М, 2016. 288 с.
14. Бутасова И.В. Управление персоналом и корпоративная культура: организация внутрфирменных коммуникаций // В сборнике: Гуманитарные технологии в современном мире, 2017. С.151-153.
15. Шапиро С.А. Управление трудовой карьерой как механизм развития персонала организации: монография. – М.: Изд-во РХТУ им Д.И. Менделеева, 2016. 195 с.
16. Гартванная О.В., Саенко С.Г., Острикова О.А. Аттестация персонала – как составляющая кадровой политики предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. №7. [Электронный ре-

сурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/attestatsiya-personala-kak-sostavlyayuschaya-kadrovoyu-politiki-predpriyatiya> (дата обращения: 22.01.19).

17. Зародина В.В. Аттестация в системе оценки персонала // АНИ: педагогика и психология. 2017. №1 (18). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/attestatsiya-v-sisteme-otsenki-personala> (дата обращения: 22.01.19).

18. Кроленко Л.А. Анализ проблем в сфере подготовки кадров для индустрии туризма // ЧиО. 2011. №2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-problem-v-sfere-podgotovki-kadrov-dlya-industrii-turizma> (дата обращения: 22.01.19).

19. Сысолятин А.В. Повышение квалификации управленческого персонала в деятельности предприятия. Наука, техника и образование, 2015. № 7 (13). С. 47-48.

20. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: монография / Н.Н. Богдан, О.В. Горшкова, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Могилёвкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. 240 с.

Статья поступила в редакцию 09.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.5
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0046ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН
НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ

© 2019

Майорова Елена Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Торговая политика»*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: mayorova.ea@rea.ru)*

Аннотация. Актуальность прогнозирования потребительских цен на алкогольную продукцию связана с их значением для государственного бюджета и влиянием на потребление алкогольных напитков населением. Цель исследования – на основе статистических данных за 1991-2017 гг. составить прогноз потребительских цен на отдельные виды алкогольной продукции (водку крепостью 40% об. спирта и выше, коньяк ординарный отечественный, вино игристое отечественное и пиво отечественное) на рынке Российской Федерации до 2022 г. Прогнозные значения продаж алкогольной продукции были определены на основе статистического метода регрессионного анализа. Результаты показали, что на протяжении 1991-2017 гг. цены на водку крепостью 40% об. спирта и выше, коньяк ординарный отечественный, вино игристое отечественное и пиво отечественное демонстрировали тенденции к росту. Ожидается, что рост цен на всю рассматриваемую алкогольную продукцию сохранится. Согласно прогнозу, в 2022 г. средняя потребительская цена за литр коньяка составит 1837,5 руб., водки – 898,6 руб., вина – 402,1 руб., пива – 155,5 руб. При этом наибольший прирост относительно 2017 г. прогнозируется для цены на водку (49,6%), наименьший – для цены на вино (25,4%). Предполагаемый прирост средних потребительских цен на коньяк и пиво составляет 41,0% и 41,1% соответственно. Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть полезны государственным структурам, а также предприятиям, производящим и реализующим алкогольную продукцию.

Ключевые слова: алкогольная продукция, коньяк, водка, вино, пиво, потребительские цены, рынок, потребление алкогольной продукции, рынок алкогольной продукции, акциз, государственный бюджет, прогнозирование, государственное регулирование.

FORECASTING CONSUMER PRICES
FOR ALCOHOL PRODUCTS

© 2019

Mayorova Elena Aleksandrovna, candidate of economic sciences, associate professor
of the department of «Trade policy»*Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny per., 36, e-mail: mayorova.ea@rea.ru)*

Abstract. The relevance of forecasting consumer prices for alcohol products is related to their value for the state budget and the impact on the consumption of alcoholic beverages by the population. The purpose of the study is to make a consumer price forecast for certain types of alcoholic beverages (vodka with a strength of 40% by volume of alcohol and above, ordinary domestic cognac, domestic wine and domestic beer) in the Russian Federation until 2022 on the basis of statistical data for the years 1991-2017. The projected values of sales of alcoholic beverages were determined based on the statistical method of regression analysis. The results showed that during 1991-2017 prices for vodka with 40% alcohol and above, ordinary domestic cognac, domestic wine and domestic beer showed an upward trend. It is expected that the rise in prices for all alcohol products under review will continue. According to the forecast, in 2022 the average consumer price per liter of brandy will be 1,837.5 rubles, vodka - 898.6 rubles, wine - 402.1 rubles, beer - 155.5 rubles. At the same time, the largest increase relative to 2017 is predicted for the price of vodka (49.6%), the smallest - for the price of wine (25.4%). The estimated increase in average consumer prices for brandy and beer is 41.0% and 41.1%, respectively. The results obtained in the course of the study may be useful to government agencies, as well as to enterprises producing and selling alcoholic beverages.

Keywords: alcoholic beverages, brandy, vodka, wine, beer, consumer prices, market, consumption of alcoholic products, market of alcoholic products, excise, state budget, forecasting, government regulation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Актуальность анализа и прогнозирования потребительских цен на алкогольную продукцию связана с их значением для государственного бюджета и влиянием на потребление алкогольных напитков населением. Алкогольная продукция обеспечивает существенные поступления в бюджет государства, так как является подакцизным товаром. Например, доля акциза в розничной цене на водку крепостью 40% об. спирт и выше составляет 36,5% [1]. Ценовая доступность алкогольной продукции также оказывает влияние на объемы ее потребления населением. Чрезмерное потребление алкогольных напитков приводит к социальным проблемам, в том числе к повышению заболеваемости, смертности, росту преступности и др.

Анализ последних исследований и публикаций. Различным аспектам производства и потребления алкогольной продукции и ее видов посвящены исследования А.Н. Майоровой и Е.А. Майоровой [2], Л.А. Оганесянца и др. [3], Л.В. Скульской и Т.К. Широковой [4] и др. Проблемы функционирования рынка алкогольной продукции рассмотрены М.Б. Латынцевой [5], Н.С. Михайловой и А.Ю. Овчинниковым [6], Е.Ю. Алексеевой и др. [7], А.М. Соловьевым [8] и др. Акцизы и их влияние на цены

на алкоголь проанализированы Е.П. Огородниковой [9], Е.А. Галкиной и А.М. Березиной [10], М.В. Кашириной и Б.Б. Ташполатовой [11] и др.

Изменению потребительских цен на российском рынке посвящены работы А.В. Бойковой [12], Г.Г. Иванова и др. [13,14], Т.Н. Парамоновой и Т.И. Урясовой [15], И.А. Рамазанова [16], С.В. Панасенко и др. [17]. Однако в своих исследованиях авторы в основном фокусируются на потребительских ценах на социально значимые товары. Различные аспекты развития современной российской торговли, непосредственно влияющие на уровень потребительских цен, рассмотрены Л.А. Брагиним и др. [18,19], О.С. Карашук [20], В.А. Кишко и др. [21,22], В.П. Куренковой [23], С.В. Панасенко и др. [24], О.Р. Тюник и А.Ф. Никишиным [25,26], О.В. Шинкарёвой и А.Н. Майоровой [27], Г.Н. Чернухиной и Е.А. Красильниковой [28] и др.

Несмотря на признание значимости проблем, связанных как с алкогольной продукцией, так и с изменением потребительских цен, и большого количества соответствующих исследований, вопросы прогнозирования цен на алкогольные напитки на российском рынке в настоящее время рассматриваются недостаточно.

Формирование цели статьи. Цель статьи – на основе статистических данных за 1991-2017 гг. составить

прогноз потребительских цен на отдельные виды алкогольной продукции (водку крепостью 40% об. спирта и выше, коньяк ординарный отечественный, вино игристое отечественное и пиво отечественное) на рынке Российской Федерации до 2022 г.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Исходными данными для анализа и прогнозирования явились данные Федеральной службы государственной статистики России [1], представленные в документе «Средние потребительские цены на отдельные виды товаров и услуг», размещенном в разделе «Потребительские цены». Непосредственно в работе использовались средние потребительские цены на водку крепостью 40% об. спирта и выше, коньяк ординарный отечественный, вино игристое отечественное и пиво отечественное по Российской Федерации за 1991-2017 гг. Временной ряд, состоящий из 27 значений, достаточен для построения прогноза на 2022 г. Для расчета прогнозных цен были построены уравнения регрессии, оценена достоверность аппроксимации.

В 1991-2017 гг. средние потребительские цены на все рассматриваемые виды алкогольной продукции в Российской Федерации имели тенденцию к росту. Наиболее высокие цены характерны для коньяка. В 2017 г. средняя цена за литр коньяка снизилась на 17,6 руб. относительно 2016 г. и составила 600,6 руб. Средние потребительские цены на водку 40% об. спирта и выше показывали наиболее резкое увеличение в 2012-2014 гг., в последующие годы рост цен замедлился. Цены на вино и пиво возрастали более медленно и в 2017 г. составили, соответственно, 320,6 руб. за литр и 110,2 руб. за литр. В целом изменение средних потребительских цен на водку, коньяк, вино и пиво соответствует полиномиальным линиям тренда. Величины достоверности аппроксимации, превышающие 0,9, свидетельствуют о допустимой для прогнозирования точности уравнений регрессии (рисунок 1).

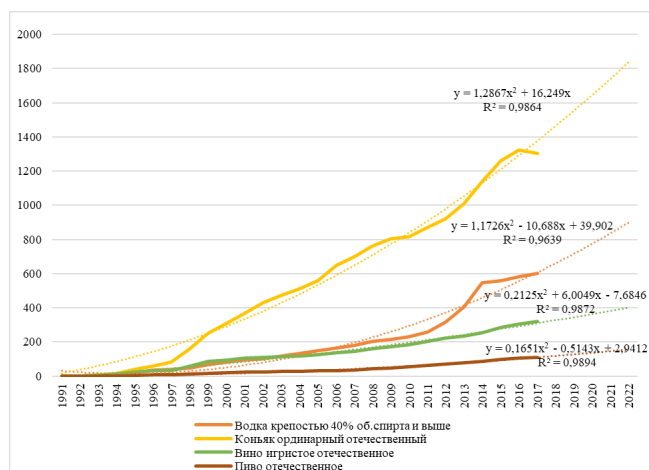


Рисунок 1 – Динамика потребительских цен на алкогольную продукцию, руб./л (построено по [1]).

В соответствии с построенными уравнениями были определены прогнозные значения средних потребительских цен на отдельные виды алкогольной продукции на 2022 г. (таблица 1). Ожидается, что наибольший прирост за пятилетний период продемонстрирует цена на водку, которая увеличится почти в полтора раза и составит 898,6 руб. за литр. Коньяк и пиво покажут почти одинаковый прирост цен в относительном выражении, однако прогнозная цена на коньяк (1837,5 руб. за литр) существенно выше, чем на пиво (155,5 руб. за литр). Рост цен на вино предположительно будет менее сильным. Согласно прогнозу, к 2022 г. цена на вино увеличится на 25,4% относительно 2017 г. и составит 402,1 руб. за литр.

Таблица 1 – Средние потребительские цены на алкогольную продукцию в Российской Федерации в 2017 и 2022 г., руб./л*

Вид алкогольной продукции	2017	2022 (прогноз)	Темп роста, %
Водка крепостью 40% об. спирта и выше	600,6	898,6	149,6
Коньяк ординарный отечественный	1303,0	1837,5	141,0
Вино игристое отечественное	320,6	402,1	125,4
Пиво отечественное	110,2	155,5	141,1

* расчеты автора по данным Росстата [1]

Увеличение потребительских цен будет способствовать снижению потребления алкогольной продукции населением Российской Федерации. Так как одним из наиболее значимых факторов роста цен является повышение акцизов, предполагается увеличение поступлений в бюджет государства. Вместе с тем рост акцизов приводит к расширению теневого сектора, то есть производства, реализации и потребления фальсифицированных и контрафактных товаров. Наряду с высокими акцизами распространению подобной продукции также способствуют несоответствие установленных штрафов выручке от реализации, недостаточная правовая защищенность российских производителей, ввоз контрафактной продукции через границы членов Таможенного союза, сложность сертификации и таможенных процедур [29,30]. В этой связи важной задачей является усиление государственного контроля за производством и оборотом алкогольной продукции.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Подводя итог, можно сделать следующие выводы об изменении потребительских цен на алкогольную продукцию в Российской Федерации. На протяжении 1991-2017 гг. цены на водку крепостью 40% об. спирта и выше, коньяк ординарный отечественный, вино игристое отечественное и пиво отечественное демонстрировали тенденции к росту. Указанным тенденциям соответствуют уравнения второй степени, на основе которых были рассчитаны прогнозные значения потребительских цен на 2022 г. Ожидается, что рост цен на всю рассматриваемую алкогольную продукцию сохранится. Согласно прогнозу, в 2022 г. средняя потребительская цена за литр коньяка составит 1837,5 руб., водки – 898,6 руб., вина – 402,1 руб., пива – 155,5 руб. При этом наибольший прирост относительно 2017 г. прогнозируется для цены на водку (49,6%), наименьший – для цены на вино (25,4%). Предполагаемый прирост средних потребительских цен на коньяк и пиво составляет 41,0% и 41,1% соответственно.

В целом тенденцию увеличения потребительских цен на алкогольную продукцию можно считать положительной. Во-первых, рост цен способствует сокращению потребления алкогольных напитков, которое в свою очередь влияет на заболеваемость и смертность населения, продолжительность жизни, уровень преступности, благополучие граждан, в том числе семейное. Во-вторых, повышение цен за счет акцизов способствует наполнению государственного бюджета. С другой стороны, увеличение потребительских цен на алкогольную продукцию может вызвать развитие теневого сектора. Нелегальные продажи алкогольной продукции, в том числе некачественной и контрафактной, наносят вред здоровью граждан и приводят к потере бюджетных средств. В этой связи важным направлением дальнейших исследований является разработка мер, нацеленных на совершенствование государственного регулирования производства и оборота алкогольной продукции. Другими возможными направлениями дальнейшей научной работы являются анализ факторов, влияющих на формирование потребительских цен на алкогольную продукцию, количественная оценка взаимосвязи между

потребительскими ценами и объемами потребления алкогольных напитков и др.

Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть полезны государственным структурам, а также предприятиям, производящим и реализующим алкогольную продукцию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный сайт [электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 20.12.2018)
2. Майорова А.Н., Майорова Е.А. Прогнозирование продаж алкогольной продукции населению Российской Федерации // *Фундаментальные исследования*. 2018. № 7. С. 116-120.
3. Оганесянц Л.А., Саркисов Г.И., Магомедов М.Д., Алексейчева Е.Ю. Эффективность развития предприятий пивоваренной отрасли // *Пиво и напитки*. 2012. № 3. С. 4-8.
4. Скульская Л.В., Широкова Т.К. Проблемы качества алкогольной и табачной продукции // *Проблемы прогнозирования*. 2017. № 1 (160). С. 77-86.
5. Латынцева М.Б. Современное состояние рынка алкогольной продукции в России // *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. 2017. № 4 (60). С. 54-61.
6. Михайлова Н.С., Овчинников А.Ю. Рынок алкогольной продукции в России: экономико-правовой аспект // *Теория и практика мировой науки*. 2017. № 6. С. 51-57.
7. Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Оганесянц А.Л., Саркисов Г.И. Современные тенденции развития рынка пива в Российской Федерации // *Пиво и напитки*. 2012. № 3. С. 10-12.
8. Соловьёв А.М. Анализ теневого рынка алкогольной продукции в России // *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН*. 2017. Т. 15. С. 278-293.
9. Огородникова Е.П. Акцизы, и их влияние на рост цен // *Аграрный вестник Верхневолжья*. 2017. № 3 (20). С. 81-84.
10. Галкина Е.А., Березина А.М. Проблемы взимания акцизов по операциям с алкогольной продукцией // *Научный альманах*. 2017. № 5-1 (31). С. 259-262.
11. Каширина М.В., Таиполотова Б.Б. Проблемы уплаты акцизов на алкогольную продукцию в России // *Московский экономический журнал*. 2017. № 5. С. 32.
12. Бойкова А.В. Формирование ценовой политики торговли в современных условиях // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 3 (92). С. 636-638.
13. Иванов Г.Г., Ефимовская Л.А., Крышталев В.К. Возможности государственного регулирования цен на социально значимые товары // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 11. С. 1717-1728.
14. Иванов Г.Г., Хайруллина М.В., Ефимовская Л.А., Матосян В.А. Механизм формирования предельно допустимых цен на социально значимые продовольственные товары // *Российское предпринимательство*. 2018. Т. 19. № 3. С. 737-746.
15. Парамонова Т.Н., Урясьева Т.И. Результаты мониторинга потребительских розничных цен на основные группы продовольственных товаров в 2015 году // *Практический маркетинг*. 2016. № 4 (230). С. 33-38.
16. Рамазанов И.А. Матричный метод исследования и прогнозирования цен потребительских товаров на основе традиций потребления // *Российское предпринимательство*. 2016. Т. 17. № 1. С. 99-114.
17. Панасенко С.В., Красильникова Е.А., Баженов Г.А., Чеглов В.П. Современные тренды развития рынков товаров и услуг №1. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. 11 с.
18. Брагин Л.А., Карацук О.С., Никишин А.Ф. Развитие зоны обслуживания организаций торговли в современных условиях // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 10-2 (87-2). С. 474-477.
19. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009. 236 с.
20. Карацук О.С. Совершенствование государственного нормирования розничной торговой сети России // *Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова*. 2018. № 6 (102). С. 152-163.
21. Кишко В.А., Малинин С.А., Майорова А.Н. Стратегические аспекты развития торговли в Российской Федерации // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 12-2 (89). С. 159-163.
22. Кишко В.А., Матвеева С.В., Майорова А.Н. Формирование конкурентоспособности розничной торговой организации // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 8-3 (85). С. 1189-1193.
23. Куренкова В.П. Торговля России: регулирование и саморегулирование в условиях рынка // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 11. С. 1542-1556.
24. Панасенко С.В., Стукалова И.Б., Мазунина Т.А. Направления развития современной розничной торговли // *Российское предпринимательство*. 2018. Т. 19. № 3. С. 599-608.
25. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Развитие традиционной торговли в условиях Интернет экономики // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 4-1 (81). С. 589-592.
26. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: *Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции*. 2015. С. 35-37.
27. Шинкарёва О.В., Майорова А.Н. Методические аспекты оцен-

ки влияния деловой репутации на эффективность торговли // *Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право*. 2017. № 2-3. С. 106-114.

28. Чернухина Г.Н., Красильникова Е.А. Влияние современных тенденций развития розничной торговли на изменение конъюнктуры потребительского рынка // *Современная конкуренция*. 2017. Т. 11. № 2 (62). С. 64-71.

29. Глушко Т.Ю. Государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукции: ключевые особенности и проблемы // *Государственное управление. Электронный вестник*. 2014. № 43. С. 68-80.

30. Кузнецова И.А. Особенности противодействия обороту контрафактной продукции, контрабанде алкогольной продукции и табачных изделий на современном этапе // *Юридическая наука и практика. Вестник Нижегородской академии МВД России*. 2016. № 3 (35). С. 162-168.

Статья поступила в редакцию 11.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.37

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0047

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

© 2019

Майорова Елена Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Торговая политика»

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: mayorova.ea@rea.ru)*

Аннотация. Актуальность темы статьи связана с экономическим и социальным значением сетевой торговли для развития регионов. Цель статьи – представить результаты сравнительного анализа состояния и развития сетевой торговли в регионах России на основе доли торговых сетей в обороте розничной торговли и ее изменения. Автором рассмотрено соотношение доли торговых сетей в обороте розничной торговли в 2017 г. и среднего темпа роста указанной доли за 2014-2017 гг. по регионам. Результаты показали, что лидерами по уровню развития сетевой торговли являются город Санкт-Петербург, Ленинградская область, Республика Карелия и Мурманская область, расположенные в Северо-Западном федеральном округе. К наиболее проблемным регионам, в которых необходима активизация развития сетевой торговли, отнесены Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Чеченская Республика и Кабардино-Балкарская Республика, расположенные в Северо-Кавказском федеральном округе. В целом в большинстве регионов России доля торговых сетей в обороте розничной торговли составляет от 15% до 45% и имеет тенденцию к росту. Представленные выводы могут использоваться в процессе государственного управления торговлей и региональным развитием, а также в деятельности торговых сетей.

Ключевые слова: торговая сеть, торговля, розничная торговля, торговая организация, товарооборот, оборот розничной торговли, оборот сетевой торговли, регион, региональная экономика, экономическое развитие, социальное развитие.

ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF NETWORK TRADE IN THE REGIONS OF RUSSIA

© 2019

Mayorova Elena Aleksandrovna, candidate of economic sciences, associate professor
of the department of «Trade policy»

*Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny per., 36, e-mail: mayorova.ea@rea.ru)*

Abstract. The relevance of the topic of the article is related to the economic and social importance of network trade for the development of regions. The purpose of the article is to present the results of a comparative analysis of the state and development of network trade in the regions of Russia based on the share of trade networks in the retail trade turnover and its changes. The author considered the ratio of the share of retail chains in the retail trade turnover in 2017 and the average growth rate of this share for 2014-2017 by region. The results showed that St. Petersburg, the Leningrad Region, the Republic of Karelia and the Murmansk Region, located in the North-West Federal District, are the leaders in terms of the development of network trade. The most problematic regions in which the intensification of the development of network trade is necessary are the Republic of Dagestan, the Republic of Ingushetia, the Chechen Republic and the Kabardino-Balkaria Republic, located in the North Caucasus Federal District. In general, in most regions of Russia, the share of retail chains in the retail trade turnover ranges from 15% to 45% and tends to increase. The presented conclusions can be used in the process of state management of trade and regional development, as well as in the activities of trade networks.

Keywords: trade network, trade, retail trade, trade organization, commodity circulation, retail trade turnover, network trade turnover, region, regional economy, economic development, social development.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. При нормальных условиях функционирования малого торгового бизнеса сетевая торговля оказывает положительное влияние на социальное и экономическое развитие региона. Согласно Стратегии развития торговли [1], торговые сети являются крупными налогоплательщиками и инвесторами, способствуют привлечению инвестиций из-за рубежа, создают большое количество рабочих мест, то есть обеспечивают занятость населения, имеют возможность предложить потребителям широкий ассортимент и качественное обслуживание, благоприятно влияют на продуктовую инфляцию. Учитывая значение торговых сетей, а также высокую региональную дифференциацию российской розничной торговли, актуально исследование состояния и развития сетевой торговли в регионах России.

Анализ последних исследований и публикаций. Торговая отрасль является объектом многих исследований. Тренды, перспективы и стратегические аспекты развития современной российской розничной торговли рассматривают, например, С.В. Панасенко и др. [2,3], В.А. Кишко и др. [4]. Актуальным проблемам развития розничной торговли, в том числе ее регулированию и саморегулированию, конкурентоспособности и конкурентным стратегиям, потребительскому поведению, развитию отрасли в условиях распространения интернет-технологий

и др., посвящены исследования В.П. Куренковой [5], В.А. Кишко и др. [6,7], Т.И. Николаевой и Т.И. Урясьевой [8], Е.Ю. Алексейчевой [9,10], О.Р. Тюник и А.Ф. Никишина [11], Л.А. Брагина и др. [12], Ю.Г. Леоновой и Д.А. Языкова [13]. Региональные аспекты развития розничной торговли в России рассмотрены, например, Е.А. Красильниковой [14,15], О.Р. Тюник и А.Ф. Никишиным [16] и др. Особое внимание в региональных исследованиях уделяется торговле Республики Крым [17,18]. Отдельным аспектам функционирования торговых сетей посвящены статьи С.Б. Алексиной [19], И.В. Калашниковой и А.Н. Майоровой [20], О.С. Карашук [21] и др.

Несмотря на большой научный интерес к розничной торговле вообще, как к ее региональным аспектам, так и к розничным торговым сетям, непосредственно сетевая торговля в регионах России исследуется не так часто. Например, В.И. Тинякова [22] рассматривает возможности экспансии торговых сетей в регионы России, среди которых наиболее перспективными называет Белгородскую, Калужскую и Липецкую области. И.А. Гиманова [23] изучает технологии поддержки принятия решений при управлении торговыми сетями региона. И.Э. Прокопьева и А.В. Яковлева [24] исследуют инновационные процессы в розничной торговой сети региона. Отдельные работы посвящены развитию торговых сетей в каких-либо конкретных регионах России.

Важным показателем, характеризующим сетевую торговлю региона, является доля торговых сетей в обороте розничной торговли. По Российской Федерации в целом в 2017 г. эта доля составила 29,9% [25]. Сравнительный анализ доли торговых сетей в розничном товарообороте и ее изменения в разрезе регионов России позволит дополнить результаты более ранних исследований.

Формирование цели статьи. Цель статьи – представить результаты сравнительного анализа состояния и развития сетевой торговли в регионах России на основе доли торговых сетей в обороте розничной торговли и ее изменения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. На рисунке 1 представлено соотношение доли торговых сетей в обороте розничной торговли в 2017 г. и среднего темпа роста этой доли за 2014-2017 гг. в регионах России.

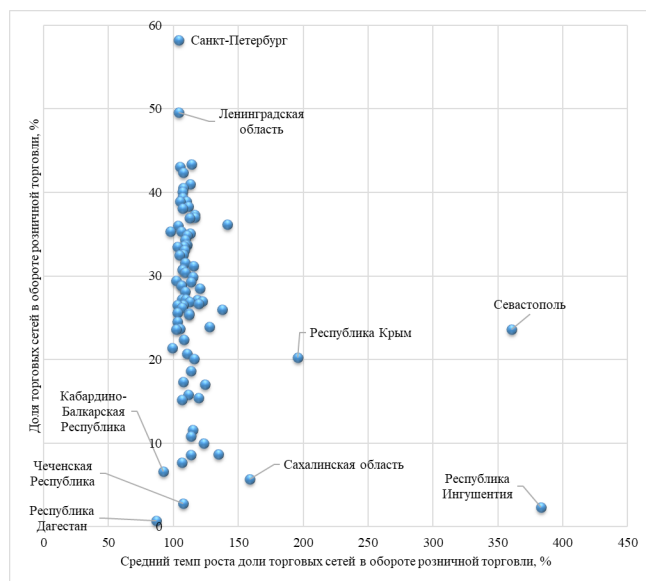


Рисунок 1 – Доля торговых сетей в обороте розничной торговли в регионах России (построено по [25]).

Доля торговых сетей в розничном товарообороте российских регионов в 2017 г. варьирует от 0,7% в Республике Дагестан до 58,2% в городе Санкт-Петербурге. При этом в Санкт-Петербурге она продолжает возрастать, хотя и невысокими темпами, а в Дагестане – снижается (средний за три года темп роста составляет 86,7%). На втором месте находится Ленинградская область, где доля торговых сетей в розничном товарообороте равняется 49,6% и увеличивается в среднем на 3,9% в год. После Санкт-Петербурга и Ленинградской области по уровню развития торговых сетей следуют Республика Карелия и Мурманская область, которые также располагаются в Северо-Западном Федеральном округе. Опыт указанных регионов может рассматриваться как пример лучшей практики развития сетевой розничной торговли.

Наименьшую долю торговых сетей в обороте розничной торговли (менее 3%) демонстрируют Республика Дагестан, Республика Ингушетия и Чеченская Республика. По двум последним из указанных регионов в 2014-2015 гг. отсутствовали статистически значимые данные о развитии сетевой торговли. В отличие от Дагестана, в Ингушетии и Чеченской Республике сетевая торговля показывает тенденцию роста. Республика Ингушетия имеет наибольшие в России темпы развития торговых сетей, однако в 2016 г. доля сетевой торговли в розничном товарообороте региона составляла всего 0,6%, в 2017 – 2,3%. Низкая доля сетевой торговли также характерна для Сахалинской области (5,7%) и

Кабардино-Балкарской Республики (6,6%). Однако, в то время как в Сахалинской области доля торговых сетей в обороте розничной торговли ежегодно возрастает более чем в 1,5 раза, в Кабардино-Балкарской Республике этот показатель снижается в среднем на 8%. Указанные регионы (Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Кабардино-Балкарская Республика) являются наиболее проблемными с точки зрения развития сетевой торговли.

Высокие темпы развития сетевой торговли показывают новые регионы Российской Федерации – город Севастополь и Республика Крым. Развитие торговых сетей, которые создают рабочие места, предлагают населению широкий ассортимент потребительских товаров по доступным ценам, являются крупными налогоплательщиками и т.п., необходимо для социально-экономического восстановления и развития этих регионов. В столице России уровень развития сетевой торговли средний – доля торговых сетей в обороте розничной торговли по итогам 2017 г. составила 29,3%, средний темп ее роста за 2014-2017 гг. – 113,4%. Для Московской области аналогичные показатели равнялись, соответственно, 40,1% и 106,8%. Тот факт, в Московской области доля сетевой торговли выше, чем в Москве, связан с размещением на территории области сетевых магазинов, предназначенных для жителей столицы. В целом в большей части регионов России доля торговых сетей в обороте розничной торговле составляет от 15% до 45% и постепенно увеличивается.

Развитие торговых сетей в регионе, усиление конкуренции между ними способствуют сдерживанию потребительских цен и мотивируют торговые организации повышать качество обслуживания. Потребность в создании долгосрочных конкурентных преимуществ стимулируют торговые сети к развитию инноваций, повышению социальной ответственности, соблюдению этических принципов с целью укрепления деловой репутации. Торговые сети, в отличие от субъектов малого предпринимательства, имеют соответствующие ресурсы. В свою очередь, инновационное и социальное развитие сетевой торговли положительно отражается на состоянии всей торговой отрасли и экономики региона в целом. Внедрение технических, процессных и социальных инноваций, повышение информационной прозрачности, в том числе через финансовую и нефинансовую отчетность, развитие социальной ответственности, включая благотворительность и экологическую работу, становятся необходимым условием конкурентоспособности современного бизнеса и его распространения характеристиками [26-29]. Все это способствует более полному удовлетворению потребностей населения. В тоже время необходимо учитывать, что распространение сетевой торговли должно согласовываться с нормальными условиями функционирования малого бизнеса, который тоже выполняет важные социальные и экономические функции.

Выводы исследования и перспективы дальнейшего изысканий данного направления. Результаты анализа показали, что по уровню развития сетевой торговли среди регионов лидируют город Санкт-Петербург, Ленинградская область, Республика Карелия и Мурманская область, расположенные в Северо-Западном федеральном округе. Положительный опыт развития сетевой торговли указанных регионов может использоваться прочими регионами. Наиболее проблемными регионами с точки зрения сетевой торговли являются Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Чеченская Республика и Кабардино-Балкарская Республика, расположенные в Северо-Кавказском федеральном округе. Учитывая социально-экономическую роль торговых сетей, их развитие в этих регионах видится необходимым, так как будет способствовать снижению региональных экономических и социальных диспропорций. В большинстве регионов России доля торговых сетей в обороте розничной

торговли составляет от 15% до 45% и имеет тенденцию к росту. Представленные выводы могут использоваться в процессе государственного управления торговлей и региональным развитием, а также в деятельности торговых сетей при разработке стратегий региональной экспансии. Перспективным направлением дальнейших научных исследований в рамках рассматриваемой темы является количественная оценка влияния сетевой торговли на различные социально-экономические показатели регионов, в том числе на уровень и изменение потребительских цен. Другой актуальной задачей является комплексная оценка привлекательности регионов для сетевой торговли с учетом доходов населения, инфраструктуры и прочих факторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 гг. и период до 2020 г. (утв. Приказом Минпромторга России от 25.12.2017 № 2733).
2. Панасенко С.В., Красильникова Е.А., Баженов Г.А., Чеглов В.П. Современные тренды развития рынков товаров и услуг №1. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. 11 с.
3. Панасенко С.В., Стукалова И.Б., Мазунина Т.А. Направления развития современной розничной торговли // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 3. С. 599-608.
4. Кишко В.А., Малинин С.А., Майорова А.Н. Стратегические аспекты развития торговли в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-2 (89). С. 159-163.
5. Куренкова В.П. Торговля России: регулирование и саморегулирование в условиях рынка // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1542-1556.
6. Кишко В.А., Майорова А.Н. Нематериальные факторы конкурентоспособности розничных торговых организаций // Российский экономический интернет-журнал. 2017. № 4. С. 31.
7. Кишко В.А., Матвеева С.В., Майорова А.Н. Формирование конкурентоспособности розничной торговой организации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-3 (85). С. 1189-1193.
8. Николаева Т.И., Урясьева Т.И. Разработка подходов к анализу ресурсного потенциала торговой организации с целью выбора конкурентной стратегии // Торгово-экономический журнал. 2017. Т. 4. № 1. С. 35-48.
9. Алексейчева Е.Ю. Основные тренды потребительского поведения в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 453-456.
10. Алексейчева Е.Ю., Лагода О.Н. Неценовая конкуренция на рынке потребительских товаров // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2017. № 3 (13). С. 75-84.
11. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Развитие традиционной торговли в условиях Интернет экономики // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81). С. 589-592.
12. Брагин Л.А., Карацук О.С., Никишин А.Ф. Развитие зоны обслуживания организаций торговли в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10-2 (87). С. 474-477.
13. Леонова Ю.Г., Языков Д.А. Особенности организации доставки товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2018. № 2. С. 47.
14. Красильникова Е.А., Никишин А.Ф. Региональный ритейл Российской Федерации: тенденции и перспективы // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 3. С. 763-774.
15. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607-1616.
16. Тюник О.Р., Никишин А.Ф. Региональный аспект в задаче повышения эффективности деятельности торговых организаций. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2015. С. 35-37.
17. Комиссарова И.П., Майорова А.Н., Майорова Е.А. Тенденции и перспективы развития торговли республики Крым // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 1 (22). С. 138-153.
18. Карацук О.С. Инвестиции в розничную торговлю и их роль в развитии экономики региона: на примере республики Крым // Крымский научный вестник. 2015. № 5-1 (5). С. 88-97.
19. Алексина С.Б. Пути трансформации системы взаимоотношений поставщиков FMCG и розничных торговых сетей в России // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 11. С. 3425-3436.
20. Калашикова И.В., Майорова А.Н. Собственные торговые марки и прибыль торговых сетей // Годичные научные чтения филиала РГСУ в г. Клину. 2014. № 2 (12). С. 131-136.
21. Карацук О.С. Оценка инвестиций в торговлю России и перспективы инвестирования в отечественном сетевом сегменте // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2014. № 2 (82). С. 94-103.
22. Тинякова В.И. Обоснование выбора региона присутствия розничной торговой сети на базе комплекса экономико-математических моделей // Социальная политика и социология. 2015. Т. 14. № 5 (112). С. 150-160.
23. Гиманова И.А. Технология поддержки принятия решений при

управлении торговыми сетями региона // Вестник Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова. 2017. № 20. С. 13-16.

24. Прокопьева И.Э., Яковлева А.В. Управление инновациями в розничной торговой сети региона // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 403.

25. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный сайт. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 07.02.2019).

26. Комиссарова И.П., Майорова А.Н. Проблемы и перспективы развития корпоративной социальной ответственности // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85). С. 903-906.

27. Рожнова О.В., Изумнов В.М. Формирование и оценка транспарентной финансовой отчетности // Аудиторские ведомости. 2012. № 10. С. 41-50.

28. Соловьева В.А., Кишко В.А., Майорова А.Н. Нефинансовая отчетность и ее роль в деятельности торговых компаний // Экономика и предпринимательство. 2018. № 9 (98). С. 236-240.

29. Рожнова О.В., Марков В.В., Изумнов В.М. Транспарентность как приоритетное направление повышения качества отчетности предприятий // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. 2013. Т. 5. № 1 (15). С. 80-84.

Статья поступила в редакцию 08.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0048

АНАЛИЗ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ РОССИИ ПО ВИДАМ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2019

Майорова Альбина Николаевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и финансовое право»*Российский государственный социальный университет, филиал в г. Клину
(141607, Россия, Клин, Волоколамское шоссе, дом 20/1, e-mail: maiorovaan@rgsu.net)*

Аннотация. Актуальность исследования нематериальных активов связана с их влиянием на прибыль, рентабельность, инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, экономическую безопасность, общую эффективность и конкурентоспособность, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и регионов, отраслей, экономики в целом. Состояние и развитие нематериальных активов зависят от их отраслевой принадлежности. В этой связи цель статьи – представить результаты сравнительного анализа состояния и развития нематериальных активов Российской Федерации по видам экономической деятельности. Результаты показывают, что нематериальные активы имеют высокую отраслевую дифференциацию. Лидирующим видом деятельности по величине нематериальных активов, ее темпам роста и доле в стоимости имущества и внеоборотных активов является деятельность в области информации и связи. В совокупности деятельность в области информации и права, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, профессиональная, научная и техническая деятельность, финансовая и страховая деятельность формируют 90% всех нематериальных активов, на прочие виды деятельности приходится, соответственно, 10% нематериальных активов. Пятнадцать из девятнадцати видов экономической деятельности демонстрируют рост нематериальных активов. Однако для большинства отраслей доля нематериальных активов в имуществе и внеоборотных активов составляет менее 1%. Наименьшая величина нематериальных активов (при высоких темпах роста) характерна для деятельности в области услуг и здравоохранения. Снижение стоимости нематериальных активов происходит в деятельности гостиниц и предприятий общественного питания, финансовой и страховой деятельности, строительстве, сфере культуры и спорта, водоснабжении.

Ключевые слова: нематериальные активы, имущество, внеоборотные активы, вид экономической деятельности, отрасль, эффективность, конкурентоспособность, информация, связь, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых.

ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS OF RUSSIA
BY ECONOMIC ACTIVITIES

© 2019

Mayorova Albina Nikolaevna, candidate of economic sciences, associate professor
of the department of «Economics and financial law»*Russian State Social University, Klin branch
(141607, Russia, Klin, Volokolamskoe highway, 20/1, e-mail: maiorovaan@rgsu.net)*

Abstract. The relevance of the study of intangible assets is related to their impact on profits, profitability, investment attractiveness, financial stability, economic security, overall efficiency and competitiveness of both individual economic entities, and regions, industries, and the whole economy. The state and development of intangible assets depend on their industry sector. In this regard, the purpose of the article is to present the results of a comparative analysis of the state and development of intangible assets of the Russian Federation by economic activity. The results show that intangible assets have a high industry differentiation. The leading type of activity in terms of intangible assets, its growth rate and share in the value of property and non-current assets is information and communication activities. In the aggregate, information and law activities, manufacturing, mining, wholesale and retail trade, professional, scientific and technical activities, financial and insurance activities form 90% of all intangible assets, other activities account for 10% of intangible assets. Fifteen of the nineteen types of economic activity show an increase in intangible assets. However, for most industries the share of intangible assets in assets and non-current assets is less than 1%. The smallest value of intangible assets (at high growth rates) is characteristic of the activities in the field of services and health care. The decline in the value of intangible assets occurs in the activities of hotels and catering enterprises, financial and insurance activities, construction, culture and sports, and water supply.

Keywords: intangible assets, property, non-current assets, type of economic activity, industry, efficiency, competitiveness, information, communications, manufacturing, mining.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Актуальность исследования нематериальных активов связана с их влиянием на прибыль, рентабельность, инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, экономическую безопасность, общую эффективность и конкурентоспособность, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и регионов, отраслей, экономики в целом. Особую важность нематериальные активы приобретают в связи с переводом российской экономики на инновационный путь развития. Состояние и развитие нематериальных активов зависят от их отраслевой принадлежности. В этой связи актуально исследование нематериальных активов по видам экономической деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Большое значение нематериальных активов определяет их важную роль в современной науке. Многочисленные исследования посвящены теоретическим вопросам, в том числе сущности, значению и классификации нематериальных активов (Майорова Е.А. [1], Проскурина Н.Н. и

Гороховец Ю.А. [2] и др.), бухгалтерскому учету нематериальных активов (Шахбанова С.Р. [3], Угнечёва В.Ю. и Омельченко Е.Ю. [4], Шевченко С.С. [5] и др.), аудиту нематериальных активов (Исмаилова П.И. и Мамаева У.З. [6], Рустемов И.А. и Кенесбаева Д.Ш. [7] и др.), влиянию нематериальных активов на доходность, эффективность, конкурентоспособность и экономическую безопасность хозяйствующих субъектов (Биймырсаева Э.М. [8], Иванов Г.Г. и Майорова Е.А. [9,10], Мингалёва А.Ю. [11], Перепечко О.В. [12] и др.), методическим аспектам анализа и оценки эффективности использования нематериальных активов в коммерческой деятельности (Дуденкова Ю.А. и соавторы [13], Ибрагимов М.А. [14], Майорова Е.А. [15], Болгучева Р.Б. [16], Водяков Е.С. [17] и др.), проблемам управления нематериальными активами (Пахомова Т.В. [18], Артеменко Д.А. и Воробьева А.В. [19], Кукурудзяк Л.В. [20] и др.).

Отдельные исследования, направленные на нематериальные активы, учитывают отраслевую принадлежность последних. Среди подобных работ можно выде-

литы посвященные нематериальным активам промышленных предприятий [21], оборонно-промышленного комплекса [22], предприятий, использующих недра [23], строительных предприятий [24], аграрных предприятий [25], туристических предприятий [26]. Целый ряд работ [27-29] посвящен нематериальным активам торговой отрасли. Торговля имеет большое экономическое и социальное значение, так как создает предпосылки для воспроизводственного процесса, обеспечивает население потребительскими товарами и услугами, рабочими местами, превосходит большинство отраслей по объему налоговых поступлений в бюджет государства. Важную роль в работе торгового предприятия играет мнение потребителей о его деятельности [30,31], в связи с чем повышается значимость маркетинговых нематериальных активов, в том числе деловой репутации и символизирующих ее средств индивидуализации. В настоящее время в торговле продолжается спад, вызванный экономическим кризисом [32], усиливается конкуренция между хозяйствующими сегментами, активно развиваются торговые сети. В подобных условиях нематериальные активы становятся одним из главных факторов обеспечения эффективности и конкурентоспособности торговых организаций.

Несмотря на большое количество исследований нематериальных активов, в том числе с учетом отрасли их функционирования, многие вопросы остаются дискуссионными. В частности, отсутствует общепринятый подход к определению сущности нематериальных активов, их составу и классификации, обсуждаются методы и показатели анализа и оценки эффективности использования нематериальных активов. Одним из недостаточных раскрытых аспектов также является сравнение нематериальных активов различных видов экономической деятельности.

Формирование цели статьи. Цель статьи – представить результаты сравнительного анализа состояния и развития нематериальных активов Российской Федерации по видам экономической деятельности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Показатели, характеризующие состояние и развитие нематериальных активов Российской Федерации по состоянию на конец 2017 г. представлены таблице 1.

Таблица 1 – Нематериальные активы (НМА) Российской Федерации по видам экономической деятельности*

Вид экономической деятельности	Стоимость НМА, млн руб.	Темп роста стоимости НМА, % к предыдущему году	Доля НМА в стоимости имущества, %	Доля НМА в стоимости внеоборотных активов, %
Деятельность в области информации и связи	572173	в 4,1 р.	11,0	16,0
Обрабатывающие производства	225856	107,3	0,4	0,8
Добыча полезных ископаемых	143564	112,5	0,6	0,8
Торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	137011	103,6	0,3	0,6
Деятельность профессиональная, научная и техническая	95230	106,3	0,4	0,6
Деятельность финансовая и страховая	61833	96,9	0,3	0,5
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	39530	155,9	0,9	1,6
Транспортировка и хранение	38669	134,1	0,2	0,2
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	22101	125,9	0,2	0,2
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	12353	104,6	0,1	0,1
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	8043	91,7	2,0	3,4
Строительство	6459	95,2	0,1	0,3
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	4375	118,8	0,1	0,2
Предоставление прочих видов услуг	1289	102,9	0,4	1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	1221	113	0,1	0,1
Образование	1040	112,9	0,7	1,3
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1016	99,8	0,1	0,2
Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	744	90,5	0	0,1
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	698	192,9	0,2	0,3
Всего	1373205	157,3	0,6	1,0

* составлено по [33]

За 2017 г. стоимость нематериальных активов по

экономике в целом возросла более чем в полтора раза (на 57,3%) и к концу года составила 1373,2 млрд руб. Большая часть (572, млрд руб., или 41,7%) всех нематериальных активов сконцентрированы в области информации и связи. Нематериальные активы, используемые в области информации и связи также имеют наибольшие темпы роста – за 2017 г. их стоимость увеличилась в 4,1 раза. Второе место по величине нематериальных активов занимает обрабатывающие производства, среди которых лидируют химическое производство и производство транспортных средств. Однако темп роста нематериальных активов обрабатывающих производств составляет 107,3%. В целом 90% всех нематериальных активов российской экономики сформированы за счет шести видов экономической деятельности, а именно деятельности в области информации и связи, обрабатывающих производств, а также добычи полезных ископаемых, оптовой и розничной торговли, профессиональной, научной и технической деятельности и финансовой и страховой деятельности. Соответственно, еще на тринадцать экономических отраслей приходится только 10% нематериальных активов. Наименьшая стоимость нематериальных активов характерна для водоснабжения, водоотведения и пр. (744 млн руб.), и деятельности в области здравоохранения и социальных услуг (698 млн руб.).

Несмотря на то, что здравоохранение и социальные услуги демонстрируют наименьшую величину нематериальных активов, за 2017 г. она возросла почти в два раза – на 92,9%, что уступает только информации и связи. Высокими темпами также увеличиваются нематериальные активы сельского и лесного хозяйства (155,9%), деятельности по транспортировке и хранению (134,1%), обеспечению электроэнергией (125,9%). В целом положительные темпы роста нематериальных активов характерны для пятнадцати из девятнадцати рассмотренных видов деятельности. Снижение стоимости нематериальных активов происходит в деятельности гостиниц и предприятий общественного питания, финансовой и страховой деятельности, строительстве, сфере культуры и спорта, водоснабжении. Последнее за 2017 г. показало наибольшее сокращение нематериальных активов – на 9,5%.

Доля нематериальных активов в стоимости имущества остается крайне низкой и для абсолютного большинства видов деятельности составляет менее 1%. Исключениями являются деятельности в области информации и связи, где нематериальные активы формируют 11% имущества, и деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений – 2%. Те же самые виды экономической деятельности демонстрируют наибольшую долю нематериальных активов в структуре внеоборотных активов – 16% и 3,4% соответственно. Однако низкая доля нематериальных активов в имуществе и внеоборотных активах часто связана не с отсутствием нематериальных активов вообще, а с невозможностью или нежеланием руководства хозяйствующих субъектов принимать их к учету.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Анализ состояния и развития нематериальных активов Российской Федерации по видам экономической деятельности привел к следующим результатам и выводам. Нематериальные активы имеют высокую отраслевую дифференциацию. Лидирующим видом деятельности по величине нематериальных активов, ее темпам роста и доле в стоимости имущества и внеоборотных активов является деятельность в области информации и связи. В совокупности деятельность в области информации и права, а также обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, профессиональная, научная и техническая деятельность, финансовая и страховая деятельность формируют 90% всех нематериальных активов, на прочие виды деятельности

приходится, соответственно, 10% нематериальных активов. Пятнадцать из девятнадцати видов экономической деятельности демонстрируют рост нематериальных активов. Однако для большинства отраслей доля нематериальных активов в имуществе и внеоборотных активов составляет менее 1%. Наименьшая величина нематериальных активов (при высоких темпах роста) характерна для деятельности в области услуг и здравоохранения. Снижение стоимости нематериальных активов происходит в деятельности гостиниц и предприятий общественного питания, финансовой и страховой деятельности, строительстве, сфере культуры и спорта, водоснабжении. Несмотря на отдельные исследования, посвященные нематериальным активам различных видов экономической деятельности, отраслевые особенности их функционирования требуют более глубокого изучения в рамках дальнейшей научной работы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Майорова Е.А. Нематериальные активы: теоретические и практические аспекты // *Российское предпринимательство*. 2014. № 15 (261). С. 56-64.
2. Проскурина Н.Н., Гороховец Ю.А. Методические подходы к классификации нематериальных активов // *Научный вестник Одесского национального экономического университета*. 2016. № 8 (240). С. 115-127.
3. Шахбанова С.Р. Условия отнесения объектов к нематериальным активам для целей бухгалтерского учета // *Актуальные вопросы современной экономики*. 2016. № 1. С. 102-105.
4. Венечёва В.Ю., Омельченко Е.Ю. Проблемы учета нематериальных активов: типичные ошибки, международный опыт // *Устойчивое развитие науки и образования*. 2017. № 12. С. 82-91.
5. Шевченко С.С. Вопросы учета нематериальных активов в коммерческих организациях // *Академическая публицистика*. 2017. № 11. С. 344-356.
6. Исмаилова П.И., Мамаева У.З. Нематериальные активы как объект аудиторской проверки // *Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире*. 2018. № 7. С. 119-122.
7. Рустемов И.А., Кенесбаева Д.Ш. Порядок проведения аудиторской проверки операций с нематериальными активами // *Статистика, учет и аудит*. 2016. Т. 3. № 62. С. 37-43.
8. Биймырсаева Э.М. Нематериальные активы как инструмент повышения доходности и конкурентоспособности организаций // *Наука и инновационные технологии*. 2016. Т. 2. № 1-2 (1). С. 188-191.
9. Ivanov G., Mayorova E. Intangible assets and competitive advantage in retail: case study from Russia // *Asian Social Science*. 2015. Т. 11. № 12. С. 38-45.
10. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Нематериальные активы в повышении эффективности розничной торговли // *Экономика. Бизнес. Банки*. 2016. № 3 (16). С. 68-80.
11. Мингалёва А.Ю. Нематериальные активы как инструмент неценовой конкуренции // *Вестник науки и образования*. 2018. Т. 1. № 5 (41). С. 59-61.
12. Перепечко О.В. Влияние стоимости нематериальных активов на экономическую безопасность хозяйствующих субъектов // *Современные исследования*. 2018. № 5 (09). С. 101-105.
13. Дуденкова Ю.А., Воробьев О.В., Дедус Ф.Ф., Федорищенко К.С. Методика расчета оценки эффективности нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности // *Экономика, Право, Инновации*. 2017. № 1 (3). С. 22-25.
14. Ибрагимов М.А. О задачах анализа эффективности использования нематериальных активов // *Актуальные вопросы современной экономики*. 2018. № 2. С. 36-38.
15. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 4-1 (45). С. 745-749.
16. Болгучева Р.Б. Оценка эффективности использования нематериальных активов коммерческих организаций // *Вестник Науки и Творчества*. 2016. № 11 (11). С. 28-34.
17. Водяхо Е.С. Анализ эффективности использования нематериальных активов предприятия // *Новая наука: Теоретический и практический взгляд*. 2016. № 4-1 (75). С. 31-32.
18. Пахомова Т.В. Управление нематериальными активами как элемент стратегии развития предприятия // *Экономическая среда*. 2016. № 4 (18). С. 93-97.
19. Артеменко Д.А., Воробьева А.В. Финансовые риски в системе управления нематериальными активами компаний // *Научный вестник Южного института менеджмента*. 2017. № 3. С. 4-8.
20. Кукурудзяк Л.В. Особенности развития и управления нематериальными активами предприятия // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2016. № 1. С. 76-82.
21. Стрижакова Е.Н. Нематериальные активы промышленных предприятий: понятие, методы оценки // *Государственный аудит. Право. Экономика*. 2017. № 2. С. 92-96.
22. Гостева О.В. Проблемы воспроизводства интеллектуальной собственности и управления нематериальными активами на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // *Менеджмент социальных и экономических систем*. 2016. Т. 4. № 4-1. С. 11-15.
23. Нурматов О.Т. Проблемы организации учёта нематериальных активов предприятий, использующих недра // *Вопросы науки и образо-*

вания. 2018. № 11 (23). С. 15-17.

24. Егоров М.В. Особенности оценки нематериальных активов строительных компаний // *Экономика: теория и практика*. 2017. № 4 (48). С. 71-77.

25. Мирошниченко П.И., Оникенко Е.В. Подход к диагностике безопасности нематериального потенциала аграрных предприятий // *Экономика. Менеджмент. Инновации*. 2016. № 1-1 (1). С. 101-108.

26. Егоров М.В., Калмазова С.А., Егорова Л.И. Управление нематериальными активами туристической компании как основа укрепления её конкурентоспособности на мировом рынке услуг // *Экономика устойчивого развития*. 2016. № 3 (27). С. 159-165.

27. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // *Экономика. Бизнес. Банки*. 2016. № 2 (15). С. 111-122

28. Майорова Е.А. Нематериальные активы как конкурентные преимущества организаций розничной торговли // *Сервис в России и за рубежом*. 2014. № 5 (52). С. 3-17.

29. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // *Проблемы современной экономики*. 2014. № 1 (49). С. 233-235.

30. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Результаты исследования информированности покупателей о социальной ответственности торговли // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 11. С. 1699-1710.

31. Mayorova E.A., Lapitskaya N.V. Assessment of customers' perception of social responsibility of trade business // *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2016. Т. 6. № 2. С. 158-163.

32. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // *Российское предпринимательство*. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483-2498.

33. Финансы России. 2018: Стат. сб./ Росстат. М., 2018. 439 с.

Статья поступила в редакцию 23.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 33.331.5

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0049

РЫНОК ТРУДА В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

© 2019

Малаев Владимир Валентинович, кандидат экономических наук,
доцент Института управления экономики и финансов
Хайруллина Гульгена Равилевна, магистрант Института
управления экономики и финансов
Мустафина Найля Радиковна, магистрант Института
управления экономики и финансов
Мухтасаров Эльдар Алекович, магистрант Института
управления экономики и финансов
Казанский федеральный университет

(420012, Россия, Казань, ул. Бутлерова, 4, e-mail: Olegovich.super@gmail.com)

Аннотация. Финансовый сектор страны в числе других секторов отечественной экономики формирует рынок труда России. Развитие рынка труда в финансовом секторе напрямую зависит от состояния экономики и финансовой сферы страны. С другой стороны, степень развития финансовых компаний напрямую влияет на развитие отечественной экономики. На развитие любой отрасли, как известно, в числе прочих факторов оказывает влияние эффективность управления, профессионализм менеджеров и способность своевременно приспосабливаться к изменяющимся условиям функционирования в условиях воздействия внешних и внутренних факторов. Не последнюю роль среди этих факторов играют кадры, их профессионализм. Вопросами развития управления человеческими ресурсами на рынке труда в отечественной науке занимались многие ученые, в частности: Е.М. Ермакова, О.И. Зеленова, Е.Ю. Просвиркина, Е.А. Белалова, А.В. Белозерцева. Вместе с тем, полноценных научных исследований, посвященных управлению кадрами на рынке труда в финансовом секторе экономики России до настоящего времени нет. Целью настоящей статьи является исследование показателей развития рынка труда в финансовом секторе России, выявление его проблем на современном этапе развития финансового сектора и разработка предложений по совершенствованию рынка труда.

Ключевые слова: Рынок труда, финансовый сектор, рынок труда в финансовом секторе, прогноз развития рынка труда, занятость, заработная плата в финансовом секторе, уровень образования в финансовом секторе, дефицит кадров.

LABOR MARKET IN THE RUSSIAN FINANCIAL SECTOR

© 2019

Malaev Vladimir Valentinovich, Candidate of Economics, Associate Professor
of the Institute of Management of Economics and Finance
Khairullina Gulgen Ravilevna, Master's degree at the Institute
of Economics and Finance
Mustafina Nailya Radikovna, Master's degree at the Institute
of Economics and Finance
Mukhtasarov Eldar Alikovich, Master's degree at the Institute
of Economics and Finance
Kazan Federal University

(420012, Russia, Kazan, Butlerova str., 4, e-mail: Olegovich.super@gmail.com)

Abstract. The financial sector of the country, among other sectors of the domestic economy, forms the Russian labor market. The development of the labor market in the financial sector directly depends on the state of the economy and financial sphere of the country. On the other hand, the degree of development of financial companies directly affects the development of the domestic economy. Among other factors, the development of any industry is rendered by management efficiency, professionalism of managers and the ability to adapt to changing conditions of functioning in a timely manner under the influence of external and internal factors. Not the last among these factors is played by personnel, their professionalism. The development of human resource management in the labor market in the domestic science was dealt with by many scientists, in particular: E.A. Ermakova, O.I. Zelenova, E.Yu. Prosvirkina, E.A. Belalova, A.V. Belozertseva. At the same time, there is still no full-fledged research on labor market management in the financial sector of the Russian economy. The purpose of this article is to study the indicators of the labor market development in the financial sector of Russia, to identify its problems at the present stage of development of the financial sector and to develop proposals for improving the labor market.

Keywords: Labor market, financial sector, labor market in the financial sector, labor market development forecast, employment, wages in the financial sector, level of education in the financial sector, shortage of personnel.

Рынок труда в финансовом секторе России развивается в ответ на тенденции развития самого финансового рынка, которыми являются:

- 1) повышение роли банковского сектора в экономике, рост отношения его активов к ВВП [1, с. 168];
- 2) сокращение числа малых финансовых организаций, консолидация и укрупнение финансовых компаний, в первую очередь банков;
- 3) развитие банковских продуктов и новых технологий (интернет-банкинг, электронные системы расчетов, введение новых банковских кредитов, искусственный интеллект, машинное обучение и т.д. [2]).

Показателями, характеризующими тенденции развития рынка труда, является численность занятых, уровень текучести кадров и ее причины, средняя заработная плата в секторе и ее динамика, другие показатели.

Представим общие данные о рынке труда в финансовой сфере на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Судя по данным рисунка 1, численность занятых в финансовом секторе России за период с 2010 по 2016гг. возросла на 22,2% (тогда как численность занятых в экономике возросла всего на 3,7% за этот же период, с 69804 тыс. чел. в 2010г. до 72393 тыс. чел. в 2016г.).

Так же рынок труда финансового сектора отличается более молодым возрастом работников.

Так, если в России средний возраст работающего в 2010г. составлял 39,9 лет, то на конец 2016г. он составил уже 40,7 лет.

Средний возраст занятого в финансовом секторе России в 2010г. составлял 37 лет, на конец 2016г. 36,7 лет.

Привлекательность занятости в финансовой сфере России обусловлена более высоким уровнем оплаты труда в ней.

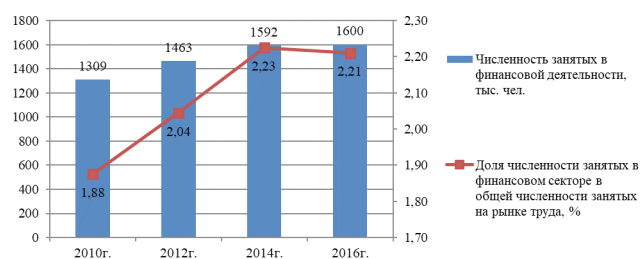


Рисунок 1 – Численность занятых в финансовом секторе России в 2010-2016гг. [составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики [3]]

Судя по данным рисунка 2, среднемесячная начисленная заработная плата в финансовом секторе в 2,4 раза превышала среднюю заработную плату в стране в 2010г., в 2016г. разница сократилась до 2,2 раз.

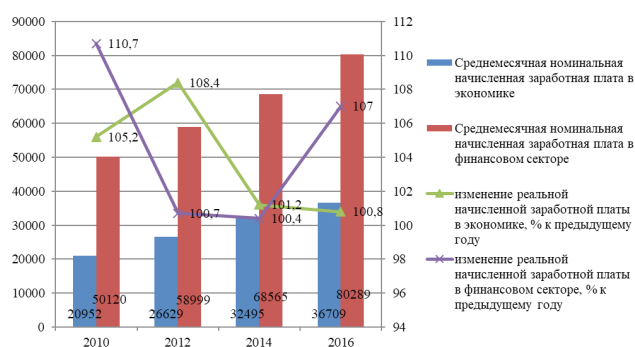


Рисунок 2 – Заработная плата в финансовом секторе России в 2010-2016гг. [составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики [3]]

Более высокий уровень оплаты труда требует более высокого уровня квалификации сотрудников, поскольку их профессионализм позволяет добиться более высокого уровня обслуживания клиентов финансовых организаций и повышения качества оказываемых финансовых услуг.

Так, в 2016г. 70,9% занятых в финансовой сфере имели высшее профессиональное образование. Постоянное совершенствование профессиональных навыков достигается проведением обучения работников.

В 2016г. более 251 тыс. занятых в финансовой сфере России прошли обучение (получили дополнительное профессиональное образование, прошли профессиональное обучение, получили профессиональное образование по основным профессиональным образовательным программам, либо прошли обучение в виде краткосрочных курсов, профессиональных тренингов, наставничества), что составляет 15% от общего числа занятых.

Для сравнения, всего на рынке труда численность работников, прошедших обучение, в 2016г. составила 8,3%, в 2010г. данный показатель составлял 7,1%.

Организация обучения в банках проводится посредством аудиторного и дистанционного обучения, создания собственных тренинговых или учебных центров [4, с. 15], в крупных банках (например, в ОАО «Сбербанк» [5] и ОАО «Банк ВТБ» [6]) действуют корпоративные университеты.

Внимание обучению кадров финансового сектора уделяет и Банк России, в котором в 2016г. так-

же открылся Корпоративный Университет (миссия Корпоративного Университета Банка России – развитие финансового рынка посредством развития ключевого персонала Банка России, подготовка специалистов и преподавателей для финансовой индустрии на базе технологий и программ мирового класса [7]).

Современный специалист финансового сектора любого уровня должен обладать рядом компетенций, среди которых принято выделять:

- управленческие (умение отдавать распоряжения, принимать спонтанные решения, мотивировать сотрудников, ориентироваться на результат);
- профессиональные (знание банковского законодательства, умение продавать банковские продукты и услуги, умение работать в команде, следовать кооперационной политике);
- социальные (стрессоустойчивость, умение находить общий язык с клиентом, доброжелательность и другие) [8, с. 86-88].

Рынок труда в финансовом секторе России так же характеризуется более низким удельным весом сотрудников, уволившись по собственному желанию в общем числе уволенных.

Так, в 2010г. в среднем в экономике 76% уволенных расторгли трудовые отношения с работодателем по собственному желанию, в финансовом секторе процент таких уволенных составил 76,9%. В конце 2016г. ситуация изменилась: по собственному желанию было уволено 73,1% сотрудников в экономике и 68,5% в финансовом секторе.

Увольнения в связи с сокращением штата в финансовом секторе являются так же более частным явлением: в 2016г. 7,1% уволенных в финансовом секторе уволились в связи с сокращением персонала, тогда как в экономике этот показатель достигал 3,7%.

В первую очередь причиной происходящего видится общее сокращение числа финансовых организаций в стране. Так, например, по состоянию на 1 января 2011г. в России насчитывалось 1012 кредитных организаций, на 1 января 2017г. их число сократилось до 623 организаций [9].

Количество субъектов страхового дела, так же относящихся к финансовому сектору, сократилось с 771 компании по состоянию на 1 января 2012г. до 364 компании по состоянию на 1 января 2017г. [10]. Этим же объясняется и то, что в финансовом секторе удельный вес числа ликвидированных рабочих мест выше, чем в среднем в России.

Например, в 2010г. в экономике удельный вес числа ликвидированных рабочих мест в числе замещенных рабочих мест составлял 10,2%, в финансовом секторе 10,4%. В 2016г. данные показатели составили соответственно 10,1 и 15,2%.

Трудности на рынке труда в финансовом секторе различны. Часть из них связана с процессами слияний и поглощений, в первую очередь в банковском секторе.

Среди таких сделок, например, сделка между ПАО «Совкомбанком» и АКБ «Росевробанком»; ПАО АКБ «Связь-Банком» и АО «Глобэкс»; банком ПАО «ЗЕНИТ» и кредитными организациями «ЗЕНИТ Сочи», АБ «Девон-Кредит», ПАО «Спиритбанк», ПАО «Липецккомбанк» [11].

Данные процессы приводят к нехватке специалистов высокой квалификации, росту сокращений, сокращению практики индексации заработных плат и снижению перемной их части (премий).

Учитывая концентрацию финансовых компаний в Москве, следует отметить, что в регионе в 2017г. спрос на персонал понизился на 18% по сравнению с уровнем 2015 г.: в столице произошло снижение числа вакансий профессиональной области «Банки, инвестиции, лизинг» [12].

Процессы слияний и поглощений увеличивают уро-

вень концентрации в банковском секторе, который, по прогнозам аналитиков, к началу 2020 года составит до 82–83% (против 80% по состоянию на июль 2018г.) [13], поэтому и в дальнейшем следует ожидать усиления описанных тенденций негативного влияния сделок слияний и поглощений в банковском секторе.

Рост вакансий в финансовом секторе направлен прежде всего на специалистов высокой квалификации, при этом на рынке труда наблюдается недостаток.

Так, в начале 2017г. число вакансий возросло на 25% относительно этого же периода 2016г., но одновременно с этим на 24% сократилось число резюме, и в итоге на одну вакансию конкурс составил 1,64 человека, что, по данным портала Rabota.ru является одним из самых низких показателей на российском рынке труда, где показатель составил 4,25 резюме на одну вакансию.

Возможно, низкая мобильность персонала связана с неохотой менять работодателя из-за боязни столкнуться с сокращением штата, либо боязнь не оправдать ожидания на новом месте работы [14].

С учетом того, что в настоящее время и в ближайшем будущем банковский сектор остается и будет лидировать по уровню потребления IT-решений и услуг, на наш взгляд, в ближайшей перспективе банки будут пересматривать кадровые стратегии, делая упор на привлечение IT-специалистов, что, скорее всего, будет приводить к несущественному сокращению численности занятых в банковском секторе.

Постепенное развитие он-лайн каналов продаж страховых услуг так же будет провоцировать сокращение численности занятых на страховом рынке. Коснется это в первую очередь сотрудников низовых звеньев, чья работа связана с оформлением документации, таких должностей как: кассиры, операционисты, специалисты фронт-офиса.

Таким образом, измененные приоритеты деятельности финансовых компаний, направленные на развитие искусственного интеллекта, изменят структуру спроса на рынке.

При ныне лидирующих вакансиях кредитных менеджеров, менеджеров по привлечению клиентов в среднесрочной перспективе лидерами спроса станут IT-специалисты, аналитики.

Инновации в финансовом секторе не только создадут потребность в новых профессиях (менеджер краудфандинговых и краудинвестиционных платформ, мультивалютный переводчик и другие), но и приведут к необходимости в переобучении персонала, но, однозначно, данные нововведения значительно сократят затраты на персонал в банковской отрасли [15, с. 7].

Итак, подводя итоги, следует отметить, что рынок труда в финансовом секторе России отличается более высоким уровнем оплаты труда, более высоким уровнем образования и повышения квалификации кадров.

Однако, отсутствие оптимистичных прогнозов о развитии экономики страны на 2019 год связано с ускорением инфляции от ослабления национальной валюты и увеличения ставки НДС, ожидаемого снижения цен на нефть [16], снижения реальных доходов населения, усилением санкций.

Все эти процессы окажут негативное влияние и на финансовый сектор [17], несомненно, отражаясь и на рынке труда.

В первую очередь будет иметь место сокращение темпов роста заработной платы на фоне поставленных целей увеличения финансовых результатов деятельности, в особенности крупнейших банков страны [18, 19].

Конкуренция финансовых компаний и необходимость выживания и развития в непростых экономических условиях будут усиливать их спрос на квалифицированных, профессиональных специалистов, управленцев, антикризисных менеджеров, обладающих необходимыми знаниями, умениями, связями.

Что, в свою очередь, представляет весьма непростую задачу для работодателей финансового сектора экономики страны.

Затраты на кадровый состав в более отдаленной перспективе будут возрастать в связи с изменением структуры кадров и ростом доли более эффективного и грамотного, высококвалифицированного персонала.

По состоянию на 1 октября 2018г. Россия оказалась на 107 месте в рейтинге стран по фактору «Развитие финансового рынка» [20].

Совершенствование кадрового состава финансового сектора страны будет способствовать его дальнейшему развитию, постепенно повышая место России в мировом рейтинге развития финансовых рынков [21].

Одно из направлений его развития – развитие института деловой репутации сотрудников финансовых компаний, в первую очередь возрастание ответственность руководителей организаций за действия, наносящие ущерб интересам клиентов в целях повышения их доверия к финансовым институтам.

В свою очередь, развитие банков и финансового сектора способно привнести дополнительный вклад в дальнейшее развитие экономики России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Зеленова О.И., Просвиркина Е.Ю. Влияние внешней среды на практики управления человеческими ресурсами в российском банковском секторе // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 2. С. 162-185.
2. Искусственный интеллект в банковском секторе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_ai2018
3. Сборник «Труд и занятость в России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766
4. Белалова Е.А. Элементы систем развития персонала в банковской сфере // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 11 (74). С. 15
5. Корпоративный университет ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://sberbank-university.ru/ru/>
6. Карьера в ПАО «ВТБ». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.vtbcareer.com/>
7. Корпоративный Университет Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.cbr.ru/today/bskl/>
8. Белозерцева А.В. Профессиональные качества, востребованные на современном этапе развития банковской деятельности // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2017. № 6. С. 85-88
9. Количество действующих кредитных организаций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=3-1&pid=ipoteka&sid=ITM_8591
10. Общее число субъектов страхового дела. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?unAction=a06>
11. Филлина Ф. Семь итогов 2018 года для банков и их клиентов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investitsii/370529-sem-itogov-2018-goda-dlya-bankov-i-ih-klientov>
12. Проблемы на рынке труда в банковской сфере России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <http://nbj.ru/news/archiv/2017/02/16/problemy-na-rynke-truda-v-bankovskoi-sfere-rossii/>
13. Обзор банковского сектора за 1-е полугодие 2018 года: руски в розницу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: https://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_1h2018
14. Исследование: в начале года произошел резкий рост спроса на банковских сотрудников. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=9530366>
15. Литвина М.И., Оганесян А.М. Анализ некоторых аспектов современного рынка труда в банковской сфере // Автоматизация и управление в технических системах. 2017. № 1 (22). С. 18
16. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» (утв. Банком России) // Вестник Банка России. 2018. 14 декабря. № 89-90
17. Банки России в 2018 году - стабильность и реформы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.finam.ru/analysis/conf00001/bankovskiiy-sektor-rf-stabilen-noslab-20181211-13000/>
18. Сбербанк прогнозирует рост чистой прибыли в 2019 г. на 10%. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/sberbank-prognoziruet-rost-chistoy-pribyli-v-2019-g-na-10percent-1027801965>
19. ВТБ пообещал увеличить прибыль до 200 млрд руб. в 2019 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: <https://www.rbc.ru/finances/21/09/2016/57e2990d9a7947579c299066>
20. Глобальный индекс конкурентоспособности. [Электронный

ресурс]. Режим доступа: URL.: *The Global Competitiveness Report 2017–2018*. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

21. Основные направления развития рынка российской федерации на период 2019 – 2021 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL.: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21\(project\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44185/onfr_2019-21(project).pdf)

Статья поступила в редакцию 09.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.45.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0050

ЗАТРАТЫ НА НИОКР КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА КАПИТАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ КОМПАНИЙ

© 2019

Чернова Ольга Анатольевна, доктор экономических наук,
профессор кафедры «Информационная экономика»
Михайлова Елена Леонидовна, аспирант
Южный федеральный университет

(344002, Россия, Ростов-на-Дону, улица Горького, 88, e-mail: e.mikhailova@tdi-consult.ru)

Аннотация. Инновационное развитие и внедрение высоких технологий в различные отрасли промышленности предполагает значительные внутренние затраты компаний на научные исследования и разработки. Однако несмотря на имеющийся в целом положительный опыт реализации масштабных научно-исследовательских проектов, у высокотехнологичных компаний наблюдается низкий уровень развития потенциала капитализации. Цель статьи состоит в исследовании влияния величины внутренних затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) высокотехнологичных промышленных компаний, на их рыночную капитализацию. Под потенциалом капитализации высокотехнологичных компаний понимается процесс создания ими добавленной стоимости, обусловленный внутренними затратами на научные исследования и разработки, а также применением современных достижений науки, технологий и техники. Объектом исследования выступали 56 зарубежных компаний аэрокосмической и оборонной промышленности. Для определения уровня функциональной зависимости между величиной затрат на исследования и разработки и показателем рыночной капитализации был использован метод регрессионного анализа. Результаты исследования показали среднюю и слабую взаимосвязь между величиной затрат на исследования и разработки и рыночной капитализацией. Следовательно осуществление затрат на НИОКР еще не означает, что у компании появится нематериальный актив, генерирующий доход. Перспективы дальнейшего исследования связаны с изучением состава активов высокотехнологичных компаний, рассмотрением возможности их модернизации, а также выявлением других факторов, определяющих потенциал капитализации высокотехнологичных промышленных компаний.

Ключевые слова: высокотехнологичные компании, неоиндустриализация, промышленность, потенциал капитализации, затраты на научные исследования и разработки, корреляционный анализ, нематериальные активы, факторы инновационного развития, управление потенциалом капитализации.

THE COST OF RESEARCH AS A FACTOR OF DEVELOPMENT POTENTIAL OF CAPITALIZING HIGH-TECH COMPANIES

© 2019

Chernova Olga Anatolyevna, doctor of economic Sciences,
Professor of «Information economy»
Mikhaylova Elena Leonidovna, post-graduate student
Southern Federal University

(344002, Russia, Rostov-on-don, Gorky street, 88, e-mail: e.mikhailova@tdi-consult.ru)

Abstract. Innovative development and implementation of high technologies in various industries involves significant internal costs of companies for research and development. However, despite the generally positive experience in the implementation of large-scale research projects in the domestic industry, the problem of low capitalization of resources for the modernization of high-tech companies remains. The purpose of the article is to study the impact of internal costs on research and development of high-tech industrial companies, their market capitalization. The capitalization potential of high-tech companies is understood as the process of value creation in the sector of industrial high-tech companies, due to their internal costs for research and development, as well as the use of modern science, technology and technology. 56 foreign aerospace and defense companies was the object of the study of the impact of internal costs on the research of high-tech industrial companies on their capitalization potential. To study the functional relationship between the value of research and development costs and the market capitalization indicator, the regression analysis method was used. The results of the study showed an average and weak relationship between the value of research and development costs and market capitalization. Therefore, the implementation of R&D costs does not mean that the company will have an intangible asset that generates income. The prospects for further research are related to the study of the composition of the assets of high-tech companies, the consideration of the possibility of their modernization, as well as the identification of other factors that determine the capitalization potential of high-tech industrial companies.

Keywords: high-tech companies, neoindustrialization, industry, capitalization potential, research and development costs, correlation analysis, intangible assets, factors of innovative development, capitalization potential management.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Парадигма новой индустриализации, в рамках которой в настоящее время формируется модель роста национальной экономики, предопределяет активное развитие высокотехнологичного бизнеса. В ближайшие 10-15 лет приоритетами научно-технологического развития Российской Федерации определены те направления, которые позволяют создать технологии, являющиеся основой инновационного развития внутреннего рынка продуктов и услуг, устойчивого положения России на внешнем рынке. «Стратегия научно – технологического развития Российской Федерации», утвержденная Указом Президента Российской Федерации №642 от 01 декабря 2016 года подчеркивает роль науки и технологий в обеспечении устойчивого будущего нации, а ключевыми факторами, определяющими конкурентоспособность

национальных экономик, определяет первенство в исследованиях и разработках, высокий темп освоения новых знаний и создание инновационной продукции [1].

Согласно данной стратегии, инновационное развитие и внедрение высоких технологий в различные отрасли промышленности предполагает значительные внутренние затраты компаний на научные исследования и разработки (НИОКР). Однако, несмотря на имеющийся в целом положительный опыт реализации в отечественной промышленности масштабных научно-исследовательских проектов, сохраняется проблема низкого уровня капитализации ресурсов модернизации высокотехнологичных компаний. Согласно данным Росстата доля инновационной продукции в общем выпуске составляет 8-9%, а инвестиции в нематериальные активы в России в 3-10 раз ниже, чем в ведущих государствах. В связи с этим важное научное и практическое значение имеет

исследование влияния НИОКР на рыночную капитализацию высокотехнологического бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Понятие «капитализация» является не новым и достаточно часто используется в практике оценивания эффективности управления активами предприятия [2-5]. Например, Ю. В. Рожков и Т. П. Черная интерпретируют данное понятие как деятельность по вовлечению в оборот капитала новых ресурсов [6]. Т. А. Малова также рассматривает капитализацию как процесс, заключающийся в увеличении стоимости капитала, который принадлежит хозяйствующим субъектам всех уровней, вследствие развития их хозяйственного потенциала и роста эффективности [7]. В исследованиях последних лет подчеркивается, что эффективная реализация потенциала капитализации компании возможна только при условии наличия развитых институциональных основ экономики, обеспечивающих конвертацию затрат на научные исследования и разработки в инновационный продукт [8-10]. Базируясь на данных представлений, в рамках данного исследования под потенциалом капитализации высокотехнологических компаний будем понимать процесс создания добавленной стоимости в секторе промышленных высокотехнологических компаний, обусловленный их внутренними затратами на научные исследования и разработки, а также применением современных достижений науки, технологий и техники.

Большинством ученых величине затрат на НИОКР придается определяющее значение в повышении потенциала капитализации высокотехнологического бизнеса [11-13]. Чтобы оставаться конкурентоспособными в современных экономических условиях, высокотехнологическим компаниям необходимо не только осваивать новые технологии, выявлять их на самых ранних стадиях разработки, но и обеспечивать опережающее увеличение внутренних затрат на исследования и разработки над ростом объемов производства инновационной продукции. Согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. Распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р), интенсивность затрат высокотехнологического сектора на технологические инновации организаций промышленного производства к 2020 году должна составить 18,5% от ВВП [14]. Таким образом, развитие потенциала капитализации компании выражается в осуществлении инвестиций в научные исследования и разработки, а также в проекты модернизации.

Однако несмотря на признаваемую экономистами значимость проблематики управления потенциалом капитализации предприятия [15-18], вопросы исследования факторов, определяющих уровень реализации данного потенциала, а также оценки взаимосвязи величины затрат на НИОКР и уровня рыночной капитализации применительно к высокотехнологическим компаниям являются недостаточно изученными.

Формирование целей статьи (постановка задания). Отмеченная выше научная и практическая значимость проблематики развития высокотехнологического бизнеса в России предопределила постановку цели данной статьи – исследование влияния величины внутренних затрат на исследования и разработки высокотехнологических промышленных компаний на их рыночную капитализацию.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В качестве объекта исследования влияния величины внутренних затрат на НИОКР высокотехнологических промышленных компаний на их потенциал капитализации выступали 56 зарубежных компаний аэрокосмической и оборонной промышленности из рейтинга мировых топ 2500 компаний, осуществляющих инвестиции

в исследования и разработки [19]. Выбор данных сфер деятельности обусловлен тем, что в России данные отрасли по уровню технологичности не уступают зарубежным, а следовательно, полученные выводы могут быть использованы применительно к российской действительности.

В связи с тем, что компании данного рейтинга являются не сопоставимыми по масштабам своей деятельности, нами была проведена группировка компаний по показателю их рыночной капитализации (с высоким, средним и низким уровнем рыночной капитализации) [20]. Целесообразность такой группировки обусловлена тем, что при вложениях в небольшие компании инвесторы требуют большую компенсацию за риск, нежели при вложениях в крупные компании.

Для исследования функциональной зависимости между величиной затрат на исследования и разработки и показателем рыночной капитализации был использован метод регрессионного анализа. Для оценки качества взаимосвязи использовались показатели: коэффициент корреляции (R), коэффициент детерминации (R²), р-величина. В рамках данного исследования уровень значимости был принят равным 5%. В построенных моделях независимой переменной (х) выступали затраты на исследования и разработки, а результирующими показателями - чистые продажи и рыночная капитализация

Результаты проведенного анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Параметры регрессионной зависимости компаний

Параметры	Компании с высокой капитализацией	Компании со средней капитализацией	Компании с высокой капитализацией
взаимосвязь НИОКР и показателя чистых продаж			
Коэффициент корреляции (R)	0,939286004	0,958195713	0,920701648
Коэффициент детерминации (R ²)	0,882258197	0,918139024	0,847691524
Р- величина	0,045996337	0,0000012	0,06638366
взаимосвязь НИОКР и показателя рыночной капитализации			
Коэффициент корреляции (R)	0,689670774	0,507371706	0,523150791
Коэффициент детерминации (R ²)	0,475645776	0,257426048	0,27368675
Р- величина	0,042770441	0,179032983	0,023605544

Из приведенных данных видно, что компании, участвующие в выборке, обладают высоким уровнем коэффициента детерминации в модели взаимосвязи НИОКР и показателя чистых продаж, а это наличие тесной зависимости. При этом построенная модель обладает низким значением р-величины. Это означает, что модель является значительной. В то же время, анализ показал среднюю и слабую взаимосвязь между величиной затрат на исследования и разработки и рыночной капитализацией для всех анализируемых компаний. Это отражает тот факт, что существует множество иных факторов, которые оказывают влияние на величину рыночной капитализации предприятия.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Потенциал капитализации высокотехнологических компаний является важной рыночной характеристикой, отражающей не только совокупную рыночную стоимость их акций, но возможности предприятия конвертировать затраты на научные исследования и разработки в инновационный продукт. Однако величина затрат на исследования и разработки не в полной мере отражает ту часть активов компании, которые будут капитализироваться в реальности. Затраты в исследования и разработки еще не означают, что у компании появится реальный доход, генерирующий нематериальный актив. Поэтому перспективы дальнейшего исследования связаны с изучением состава активов высокотехнологических компаний, рассмотрением возможности их модернизации. Необходимо также проанализировать интенсивность и периодичность осуществляемых затрат в НИОКР.

Результаты проведенного исследования станут основой для проведения дальнейших научных изысканий в области выявления других факторов, определяющих по-

тенциал капитализации высокотехнологичных промышленных компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Стратегия научно – технологического развития Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации №642 от 01 декабря 2016 года. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41449>
2. Колесников Ю.С. Развитие институтов капитализации территориальных ресурсов – ключевая стратегия модернизации экономики Северного Кавказа // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. №10. С. 3-10.
3. Мохов В.Г., Лысенко Д.С. Стратегические карты как инструмент управления капитализацией промышленного предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, № 21 (154). 2009. С. 22-26
4. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. М., Перспектива, 1997. 128 с.
5. Архипова Л.С., Гагарина Г.Ю. Формирование модели инновационного развития России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. № 2-1. 2015. С. 103-112.
6. Рожков Ю.В., Чёрная И.П. Капитализация в системе целей инновационного развития региона // Инновации. 2009. № 6
7. Малова Т.А. Капитализация в условиях структурных особенностей Российской экономики // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 5. С. 287-291.
8. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона. 2013. № 4(27). С. 133.
9. Брюховецкая Н.Е., Черная А.А., Богущая О.А. Развитие промышленных предприятий и обеспечение их капитализации с учетом институциональных изменений // Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития. № 6. 2014. С. 19-37.
10. Ковалева Э.Р. Влияние модернизации высокотехнологичного сектора на конкурентоспособность экономики России. // Вестник экономики, права и социологии. 2011. №1. С 41-45.
11. Шещукова Т.Г., Колесень Е.В. Оценка затрат на исследования и разработки как компонента инновационного потенциала предприятия // Вестник Пермского университета. 2012. № 2(13). С 25-34.
12. Klaus Schwab. The Fourth Industrial Revolution // World Economic Forum. 2016. 172 p.
13. Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels. Valuation. Measuring and managing the value of companies. Sixth edition. Published by John Wiley & Sons. 2015. 825 p.
14. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011г. № 2227-р). URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04
15. Freeman I. M. Evaluation of the Sustainability of the Development of Human Capital as a Factor in Increasing the Economic Security of the Industrial Enterprise // Business Inform. 2012. issue 6. P. 219-222.
16. Luis Gonzalez Jimenez & Luis Blanco Pascual, Enterprise valuation with track-record ratios and rates of change // The European Journal of Finance. 2010. vol. 16(1). P. 57-78.
17. Кисельников Е.А., Сорочайкин А.Н., Тюкавкин Н.М. Оценка стратегии повышения эффективности функционирования предприятий машиностроения на основе капитализации прибыли // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 4 (105). С. 34-42.
18. Молчан А.С., Тринка Л.И. Капитализация воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 66. С. 154-165.
19. The 2017 EU R&D ranking of the world top 2500 companies. European commission. URL: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard17.html>
20. Ibbotson Associates, SBBi Valuation Edition 2015 Yearbook. URL: http://www.memmax.com/s_2015+ibbotson+yearbook/
21. Статья публикуется при поддержке внутреннего гранта ЮФУ ВнГр-07/2017-13 в рамках проекта «Формирование системы поддержки принятия решений по управлению ресурсным обеспечением стратегического развития регионов Юга России» базовой части Госзадания Минобрнауки РФ.

Статья поступила в редакцию 03.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.34

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0051

**ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОЕКТНЫХ ОФИСОВ В РОССИИ**

© 2019

Стефанова Наталья Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Цифровая экономика»
Михаленко Юлия Александровна, студент кафедры
«Цифровая экономика»

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики
(443090, Россия, Самара, Московское шоссе, 77, e-mail: mihalenko97@mail.ru)*

Аннотация. В последние годы для устранения возможных причин непродуктивной работы органов государственной власти и реализации инновационной политики государства были определены новые подходы к управлению. Одним из таких подходов является проектный метод, который на протяжении последних лет показывает свою эффективность при управлении государственными проектами во всем мире. В России проектный подход внедряется с 2016 года в виде создания проектных офисов на разных уровнях государственной власти, а также в виде реализации приоритетных проектов. Но, несмотря на возможные «радужные» перспективы и эффекты от использования проектной методологии, в России создание и функционирование проектных офисов может и не решать обозначенную проблематику ввиду различного рода причин, связанных с характерными особенностями российской модели менеджмента. В связи с этим, важно своевременно выявлять возможные источники неэффективной деятельности проектных подразделений в органах исполнительной власти. В статье приводится анализ передовых практик таких стран как Англия и США, на основе анализа соответствующей терминологии приведено определение регионально-го проектного офиса, а также был сформирован ряд требований, которые могут применяться для оценки деятельности проектных департаментов в органах власти. Несмотря на то, что в России проектные офисы функционируют сравнительно недавно, уже сейчас важно применять особые требования к работе проектных офисов с целью повышения эффективности их деятельности и исключения возможных ошибок.

Ключевые слова: проектный офис, государство, проект, инновации, эффективность, менеджмент, департамент, прозрачность, квалификация, кадры, потенциал, управление, инвестиционная привлекательность, регион, государственный сектор, программа.

**THE FORMATION REQUIREMENTS FOR THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS
OF THE DESIGN OFFICES IN RUSSIA**

© 2019

Stefanova Natalia Aleksandrovna, candidate of economic Sciences,
associate Professor of «Digital Economy»
Michalenko Yulia Aleksandrovna, student chair
of «Digital Economy»

*Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics
(443090, Russia, Samara, the Moscow highway, 77, e-mail: mihalenko97@mail.ru)*

Abstract. In recent years, new approaches to management have been identified to address the possible causes of unproductive work of public authorities and the implementation of the innovation policy of the state. One of these approaches is the project method, which in recent years has shown its effectiveness in the management of public projects around the world. In Russia, the project approach has been implemented since 2016 in the form of creation of project offices at different levels of government, as well as in the form of implementation of priority projects. But, despite the possible “bright” prospects and effects of the use of project methodology, in Russia the creation and operation of project offices may not solve these problems due to various reasons related to the characteristics of the Russian management model. In this regard, it is important to timely identify possible sources of ineffective activities of project units in the Executive authorities. The article provides an analysis of best practices of countries such as England and the United States, based on the analysis of appropriate terminology, the definition of the regional project office, and a number of requirements that can be used to assess the activities of project departments in the authorities. Despite the fact that in Russia project offices operate relatively recently, it is already important to apply special requirements to the work of project offices in order to improve the efficiency of their activities and eliminate possible errors.

Keywords: project office, state, project, innovation, efficiency, management, Department, transparency, qualification, personnel, potential, management, investment attractiveness, region, public sector, program.

На сегодняшний день во всем мире можно наблюдать ситуацию, когда и в развивающихся и в развитых странах возникает вопрос о неэффективной деятельности государства в вопросах решения поставленных на стратегическом уровне целей и задач. Это связано, прежде всего, с состоянием институтов государственного управления, предпринимательской сферы и неготовности государства к определенному риску в инвестировании. К тому же, в условиях рыночной экономики необходимо учитывать, что немаловажное место в положении страны на мировом рынке играет осуществление инновационной деятельности.

Для устранения возможных причин непродуктивности работы органов государственной власти и реализации инновационной политики государства требуется применение новых подходов к управлению. Одним из таких подходов является проектный метод, который на протяжении последних лет показывает свою востребованность и эффективность во всем мире.

Традиционно, методология проектного менеджмента использовалась в бизнесе как наиболее эффективный способ решения трудных специфических задач, характеризующихся строгим лимитом по финансовым, трудовым и временным ресурсам с целью извлечения ценных практических результатов. К одному из самых значимых преимуществ такого управления, в первую очередь, относится возможность достижения ключевых показателей деятельности в условиях ограниченности ресурсов. Сегодня же система проектного менеджмента с успехом применяется в различных странах для достижения как стратегических, так и тактических целей страны. При этом, у проектного менеджмента в государственной сфере существуют отличительные особенности: проектные офисы функционируют в условиях строгой законодательной системы; деятельность проектных офисов (ПО) и реализуемых проектов финансируется за счет государственных средств; информация и отчетность по проектам должна находиться в открытом доступе; разнообра-

зие, актуальность и масштабность государственных проектов; ориентация, в первую очередь, на социальный, а не на финансовый результат от инвестирования средств.

В России проектный подход стал внедряться только с 2016 года в виде создания проектных офисов на разных уровнях государственной власти, а также в виде выделения и реализации приоритетных проектов или программ. Но, несмотря на возможные «радужные» перспективы и эффекты от использования проектной методологии, в России создание и функционирование проектных офисов может и не решать обозначенную выше проблематику ввиду различного рода причин, связанных с характерными особенностями российской модели менеджмента. В связи с этим, важно своевременно выявлять возможные причины неэффективной деятельности проектных подразделений в органах исполнительной власти и принимать меры по их устранению.

Согласно стандарту РМВоК, в 5-ом издании пункта 1.4.4. [1] дается следующая трактовка проектного офиса – это одно из подразделений предприятия, целью которого является интеграция и структуризация имеющихся в организации проектов. Такое подразделение может управлять одним проектом или портфелем проектов. Основная задача ПО – организовывать деятельность по реализации проекта или пула проектов предприятия, систематизировать информацию по проектам, формировать стандарты проектного управления в организации и поддерживать порядок в управлении проектами. Эта методология быстро получила широкое распространение и стала популярна не только среди представителей бизнеса.

Идея внедрения проектного подхода в правительстве РФ обсуждалась еще в 2015 году на фоне успешного опыта других стран по введению проектного менеджмента для управления пулом первостепенных проектов и программ. Прежде всего, это такие экономически передовые страны как Англия и США.

Так в Великобритании в 2011 году был сформирован Департамент приоритетных проектов правительства. Предпосылками для создания такого подразделения были: низкая эффективность реализации масштабных национальных проектов, частое возникновение проблем в ходе реализации программ, низкая результативность работы органов власти по снижению рисков и неправдоподобные бюджеты проектов. Впоследствии департамент был реорганизован в центральный проектный офис Соединенного Королевства – IPA. Сейчас его деятельность заключается в совершенствовании инфраструктуры государства и в содействии реализации масштабных проектов во всех сферах деятельности: от крупных строительных проектов до цифровой трансформации той или иной среды.

В Англии проектный офис должен выполнять следующие задачи: формировать долгосрочную инфраструктурную стратегию государства; распоряжаться казенными и частными вложениями средств в инфраструктурные проекты; собирать, хранить информацию о ходе реализации крупных проектов; обеспечивать доступ к информации экспертному сообществу; развивать дополнительные компетенции руководителей проектов; ежегодно публиковать отчет о состоянии правительственных масштабных проектов страны.

По результатам анализа представленных данных за 2017 год, в портфеле важных проектов правительства данной страны находится 133 проекта, из которых только 2 проекта с высокой вероятностью будут эффективно реализованы, а 8 проектов находятся в критическом состоянии (рис. 1).

Расходы на протяжении всего жизненного цикла данного портфеля составили около 423 миллиардов фунтов. Планируется, что деятельность по выполнению портфеля проектов составит 40 лет. [2]. Таким образом, деятельность проектного офиса IPA нельзя назвать абсолютно успешной. Департамент проектного управления

выделил направления, которые нуждаются в существенной доработке при реализации национальных проектов:



Рисунок 1 – Оценка реализуемости портфеля проектов в Великобритании

- подготовка и обучение кадров проектного менеджменту в государственных структурах. Так на сегодняшний день управленцев, обладающих соответствующим опытом и навыками, не хватает для реализации всех проектов подразделения;

- установление четких регламентов, определяющих обязанности и полномочия проектных менеджеров для повышения эффективности их работы и упрощения предоставления отчетности вышестоящему руководству;

- прозрачность организационной структуры и доступность основной информации по проектам. Это необходимо для предоставления независимой объективной оценки всех задействованных сторон в реализации проектов, определении слабых мест и возможных путей решения до того, как эти проблемы станут критическими. Все вышеизложенное обеспечивает большую результативность и устойчивость проектов. Во многом такие результаты удалось достичь благодаря разработанному в Великобритании стандарту PRINCE2 и применению методов гибкого управления Agile.

В 2016 году в США был принят законопроект о развитии программного и проектного управления в правительстве – РМІАА, предполагающий развитие проектного менеджмента на федеральном уровне. Согласно этому закону, исполнительные органы должны использовать инструменты проектного управления в своей рабочей деятельности. Подготовкой данного закона занимался Институт управления проектами (PMI), который в своем исследовании, проводимом до принятия законопроекта, показал, что только 64% государственных проектов Америки показывают ожидаемые результаты и успешно реализуются [3]. Предполагалось, что развитие проектного подхода в органах исполнительной власти США позволит правительству более результативно распоряжаться бюджетом страны.

Билл Брэнтли, федеральный служащий и преподаватель в университетах Мэриленда и Луисвилла, в своей статье [4], опубликованной через полгода после принятия законопроекта, рассуждал о возможности создания эффективных государственных офисов по управлению программами и проектами. По его словам, существует много исследований, доказывающих пользу внедрения проектных подразделений в частном секторе, но пока недостаточно эмпирических доказательств успешной деятельности государственных учреждений по управлению проектами. В своих работах он исследовал вопрос применения действенных практик частного сектора в государственных органах управления. Так им были выделены отличительные особенности государственного сектора США, которые могут затруднить использование в его проектных подразделениях опыт предпринимательского сектора: отсутствие соответствующих и необходимых компетенций в государственном секторе; большее количество заинтересованных сторон, часто с конфликтующими интересами; обилие бюрократических процедур; более крупные и сложные проекты или программы; цели, не отвечающие приоритетным направлениям страны.

В связи с этим, исследователь советует государственным учреждениям уделять пристальное внимание обучению сотрудников проектного офиса, а также тщательно следить за соблюдением сроков и своевременно реагировать на возникающие проблемы.

Для менеджмента России изучение опыта других стран по управлению проектами является ценным знанием, поскольку, таким образом, возможно избежать ряд ошибок и, соответственно, лишних издержек в своей практике.

Касательно ситуации в России, то в стране к 2015 году уже имелись предпосылки, обосновывающие необходимость внедрения системы проектного менеджмента в деятельность государства. Прежде всего это: отсутствие новаторских идей, нестабильность политической ситуации в мире, неспособность достичь поставленных показателей, сроков и бюджетов по проектам, нерациональное использование ресурсов, недостаток квалифицированных кадров, и неэффективное межведомственное взаимодействие.

Вследствие чего, для обеспечения сотрудничества по модернизации государства и осуществлению инновационной деятельности на территории страны между правительственными структурами, бизнесом и научными сообществами был создан Совет при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам. Необходимым условием выполнения сформированных Советом задач стало образование федерального проектного офиса. В его основные обязанности входит одобрение паспортов проектов и программ, составление бюджета и сроков по проектам, оценка достижений основных показателей деятельности по проектам. Полная организационная структура системы менеджмента проектов в РФ представлена на рисунке 2 [5].

Кроме того, в соответствии с международным рейтингом 2018 года цифровой конкурентоспособности стран Россия заняла 40 место из 63 позиций, что на 2 пункта выше показателя предыдущего года [6]. Несмотря на достаточно низкий балл экспертов, нельзя не отметить, что, по сравнению с предыдущим годом, Россия получила более высокую оценку. Во многом этот рост связан с реализацией в РФ программы экономической цифровизации [7], где одной из ключевых ролей системы управления отводится проектным офисам.

С учетом федеративного государственного устройства России и соответствующих ему принципов распределения государственной власти, одним из важнейших общегосударственных экономических вопросов является эффективная деятельность именно региональных проектных офисов.



Рисунок 2 – Организационная структура системы управления проектами в правительстве РФ

Если рассматривать проектное управление в регионе, то, проанализировав существующие трактовки ПО, и с учетом вышеизложенной информации, сформулируем следующее определение регионального проектного офиса – это составной элемент системы управления регионом (муниципалитетом), который отвечает за внедрение стандартов проектного менеджмента, форми-

рование портфеля инвестиционных проектов или программ, установление сроков и планов по реализации проектной деятельности в регионе, осуществление контроля за их исполнением, а также оказывает содействие в реализации проектов, накапливает статистическую информацию и на основе ее анализа формирует совместно с другими элементами эффективную инвестиционную политику региона.

К 2017 году во всех регионах России были сформированы региональные проектные офисы для решения национальных и региональных проектов и программ, отвечающих перечню ключевых направлений стратегического развития. К наиболее результативным на сегодняшний день можно отнести департаменты проектного управления Белгородской и Рязанской области, Приморского края и Санкт-Петербурга. Основной задачей региональных офисов, на начальном этапе их существования, было увеличение инвестиционной привлекательности регионов, и, соответственно, уменьшение оттока денежных средств из территорий посредством реализации не только социальных проектов, но и создания высокотехнологичного бизнеса в области. Сегодня каждый региональный проектный офис должен не только участвовать в реализации федеральных приоритетных проектов, но и разрабатывать собственные региональные проекты, включая формирование паспорта и дорожной карты проектов.

Хотя проектные офисы на территории РФ функционируют уже около 3-х лет, только сейчас можно наблюдать популяризацию этой темы и публичное обсуждение деятельности ПО в средствах массовой информации. К тому же, если информация о деятельности проектных офисов федерального и ведомственного уровня легко доступна для всех заинтересованных граждан ввиду ее размещения на едином официальном веб-сайте государственного органа, то во многих областях поиск сведений об успешных кейсах, реализованных региональными ПО на официальных правительственных интернет-ресурсах представляет собой достаточно сложную задачу. В результате чего и возникает вопрос об эффективности решений, реализуемых проектными офисами, а также прозрачности их деятельности.

Таким образом, учитывая опыт проектной деятельности в других странах и специфические особенности модели развития менеджмента в России, необходимо сформировать ряд требований, которые могут применяться для устранения возможных ошибок и повышения результативности работы проектных офисов в России.

Во-первых, это прозрачность и открытость работы проектных подразделений. Данное требование предполагает, что вся основная деятельность проектных офисов будет задокументирована и представлена в открытом доступе для каждого заинтересованного лица, так как проектное управление в государственном секторе может нести в себе выгоду для государства, представителей бизнес-сообщества и населения в целом.

К тому же в реалиях информационного общества и с развитием электронного правительства в РФ, предусматривающего обеспечение свободного доступа граждан ко всем необходимым правительственным сведениям, информация становится одним из важнейших ресурсов, а населению становится проще получить представление о деятельности органов управления.

Информационная гласность предоставляет гражданам возможность получить подробную и подлинную информацию о работе государственных служб, регулярно следить за предложенными и утвержденными решениями и контролировать действия государства. В итоге проектная деятельность способствует повышению качества предоставляемых населению услуг в социальных отраслях, таких как образовании, здравоохранения, культуре и других.

Хотя сейчас проектная деятельность в России находится на стадии апробации, руководители проектных де-

партаментов уже сообщают, что текущая деятельность благодаря проектному менеджменту стала более прозрачной и позволяет облегчить взаимодействие между сотрудниками внутри ведомства, между служащими на межведомственном уровне, а также с представителями хозяйствующих субъектов за счет использования единых методологий и инструментов проектного управления.

В целом можно утверждать, что реализация требования прозрачности и открытости проектной деятельности сможет оказать положительное влияние на инвестиционную привлекательность и инвестиционный климат в стране и регионах, на снижение инфраструктурных рисков для инвесторов и повышение прозрачности государственных проектов и участия государства в частных проектах.

Во-вторых, квалификация персонала, вовлеченного в деятельность проектного офиса. Создание эффективной команды – одна из важнейших задач для любой сферы деятельности. В рамках работы проектных офисов в государственном секторе требуется значительное количество компетентных специалистов из разных областей для осуществления сложных комплексных проектов. В это же время, сотрудники проектных подразделений должны быть и сертифицированными специалистами в области проектного управления.

В настоящее время в России имеется достаточное количество сертифицированных проектных менеджеров, но большинство из них трудоустроены в коммерческом секторе, а специалистов проектного управления в органах государственной власти не хватает. Исходя из этого, в первую очередь, целесообразным решением будет определение требований к знаниям, умениям и навыкам менеджеров проекта, а затем обучение и повышение квалификации новых и уже имеющих сотрудников.

В-третьих, это методологическая база проектного менеджмента. Так как без унифицирования требований к процедуре управления проектами, паспортам, дорожным картам и результатам по проектам невозможно достичь результативной коммуникации между участниками проектной деятельности, необходимо при реализации проектной деятельности, руководствоваться разработанными стандартами. В стандартах сосредоточены базовые условия по руководству проектами в течение всего периода их осуществления. Требования, находящиеся в настоящих стандартах, применяются при реализации проектов различных масштабов, и подходят для всех разновидностей проектных офисов в России.

Помимо международных стандартов, на сегодняшний день проектные подразделения органов власти в России руководствуются и специально разработанными в 2013 году национальными стандартами управления проектами: Методические рекомендации по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти; ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»; ГОСТ Р 54870-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»; ГОСТ Р 54871-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой».

В утвержденных стандартах прописаны минимальные требования к управлению проектами. Но несмотря на то, что эти требования позволяют выработать единый подход к управлению проектами в России, что может привести к улучшению качества проектного управления в стране, эти стандарты необходимо обновлять ввиду появления новых требований к деятельности проектных офисов. К тому же специфика деятельности ведомственного или федерального ПО существенно отличается от основных задач муниципального департамента по управлению проектами, что требует создание нового стандарта, учитывающего отличительные особенности проектного департамента на федеральном уровне.

В-четвертых, использование информационной системы и других инструментов для управления проектами. Данное требование непосредственно позволяет произвести оценку эффективности работы проектных офисов в государственных органах, так как наличие комплексной автоматизированной информационной системы позволяет минимизировать затраты, повысить скорость работы ПО и контролировать значительное количество проектов на системной основе.

Информационная система позволяет специалистам проектного офиса: вести реестр реализуемых проектов; проводить календарное и бюджетное планирование; контролировать реализацию проектов; определять полномочия и ответственность членов команды проектов; управлять изменениями проектов; вести документооборот по проектам; получать автоматизированную аналитическую отчетность.

Сегодня на российском рынке информационных систем управления проектами представлены два наиболее крупных игрока: комплексные системы управления проектами Аванта и Форсайт, включающие в себя систему управления проектами, методологию управления и технологию внедрения.

Эффект от использования информационной системы выражается в экономии ресурсов и улучшением работы проектных офисов, что для органов государственной власти является перспективным и правильным решением.

Преимущества, которые позволяют достичь проектный подход, сделали его одним из самых популярных способов управления проектами не только в бизнесе, но и в государственных органах власти, что доказывает удачная практика передовых стран по внедрению проектных офисов. Несмотря на то, что в России проектные офисы функционируют сравнительно недавно, уже сейчас важно применять особые требования к работе проектных офисов с целью повышения эффективности их деятельности и исключения возможных ошибок.

Важно отметить, что такие трудности как нехватка кадров, недостаточная их квалификация, а также прозрачность и доступность основной информации по проектам, присущи также и таким странам как Англия и США, как отмечалось выше. Это может говорить о том, что институт проектного менеджмента в государственном секторе в этих передовых странах еще недостаточно развит, даже несмотря на то, что западные департаменты по управлению проектами функционируют на несколько лет дольше, чем в России.

Таким образом, на основании сформированных в работе требований к эффективности деятельности региональных проектных офисов, можно сделать вывод, что на сегодняшний день проектный подход в РФ нуждается в определенной доработке и совершенствовании работы проектных департаментов за счет обучения квалифицированных специалистов, приспособлении к мировым стандартам и увеличением прозрачности и гласности своей деятельности. С учетом соблюдения вышесказанного, проектный подход будет играть важную роль в совершенствовании деятельности всей системы управления государством в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Руководство к своду знаний по управлению проектами. Руководство РМВОК. Москва: Изд. Олимп-Бизнес, 2016. – 790 с.
2. Annual Report on Major Projects 2017-18 [Электронный ресурс] // Infrastructure and Projects Authority. – 2018. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/712221/annual-report-2017-18.pdf (Дата обращения: 17.12.2018).
3. President Barack Obama Signs the Program Management Improvement and Accountability Act [Электронный ресурс] // PMI. – 16.12.2016. URL: <https://www.pmi.org/about/press-media/press-releases/president-barack-obama-signs-the-program-management-improvement-and-accountability-act> (Дата обращения: 18.12.2018).
4. Establishing Effective Government Program and Project Management Offices [Электронный ресурс] // PA TIMES. – 16.05.2017. URL: <https://patimes.org/establishing-effective-government-program-project-management-offices/> (Дата обращения: 18.12.2018).
5. Федеральный проектный офис (Президиум Совета при

Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам) [Электронный ресурс] // Правительство России. – 2018. URL: <http://government.ru/department/361/about/> (Дата обращения: 18.12.2018).

6. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2018 [Электронный ресурс] // IMD. – 2018. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2018/> (Дата обращения: 18.12.2018).

7. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28.07.2017 № 1632-р [Электронный ресурс] // Правительство России. – 2017. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (Дата обращения: 19.12.2018).

8. Стефанова Н.А. Понятие и общие принципы формирования кластеров Цифровой экономики в России [Электронный ресурс] // Азимут научных исследований: Экономика и управление. – 2018. – № 1(22). – с. 237-241. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32848384_80434396.pdf (Дата обращения: 19.12.2018).

9. Васильев А.И., Прокофьев С.Е. Организация проектного управления в органах государственной власти [Электронный ресурс] // Управленческие науки. – 2016. – № 4. – с. 44-52. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-proektnogo-upravleniya-v-organah-gosudarstvennoy-vlasti> (Дата обращения: 19.12.2018).

10. Волков Д.О. Региональный проектный офис и его влияние на формирование доходов краевого бюджета [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – № 3(13). – с. 537-539. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32539082_16095712.pdf (Дата обращения: 21.12.2018).

11. Ломовцева О.А., Кузьмина Л.Р., Голодова А.А. Проектные офисы как фактор реализации стратегии муниципального образования и развития промышленного города [Электронный ресурс] // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2018. – № 1(211). – с. 79-85. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32516566_38197457.pdf (Дата обращения: 22.12.2018).

12. Зайцев В.Е. Современный этап развития программно-целевого управления в России [Электронный ресурс] // Государственное управление. Электронный вестник. – 2017. – № 65. – с. 188-209. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32277570_88969399.pdf (Дата обращения: 22.12.2018).

Статья поступила в редакцию 23.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.8

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0052

БАЗОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКТОРОВ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ С 1921 ПО 1932 ГОДЫ

© 2019

Молокова Елена Леонидовна, старший преподаватель кафедры

«Государственного и муниципального управления»

Уральский государственный экономический университет

(620144, Россия, Екатеринбург, ул. 8 Марта / Народной Воли, 62 / 45, e-mail: elmo.sm@mail.ru)

Аннотация. Актуальность исследования обусловлена тем, что изучение эволюции координации деятельности акторов в совокупности с социально-экономическими и организационно-правовыми факторами развития высшего образования позволит определить закономерности формирования конкретных моделей координации, а также спрогнозировать развитие архитектуры координации в условиях современного рынка высшего образования. Статья выполнена в рамках институциональной исследовательской программы. При помощи методологического инструментария стейкхолдерской и координационной теорий проведен анализ механизмов координации деятельности акторов высшего образования в конкретный исторический период с 1921 по 1932 годы. Хронологические рамки статьи обусловлены характеристикой институциональной среды системы высшего образования, переживавшей в анализируемый период интенсивную трансформацию. Избранный период позволит изучить координацию в переломные моменты развития высшего образования. Итогом исследования стали выявленные идеально-типические формы и ведущие инструменты координации деятельности акторов высшего образования начала XX века. Установлено, что в анализируемый период архитектура координации акторов подчинена в полной мере цели государства пролетаризировать высшее образование. На основании проведенного исследования сделаны концептуальные выводы о поведении механизмов координации в периоды трансформации систем.

Ключевые слова: механизмы координации деятельности, высшее образование, иерархия, взаимное согласование, стандартизация, ценовая координация, реформы.

THE BASIC MECHANISMS FOR COORDINATION OF ACTORS DURING THE SOVIET PERIOD OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION FROM 1921 TO 1932

© 2019

Molokova Elena Leonidovna, senior lecturer Department

of State and Municipal Governance

Urals State University of Economics

(620144, Russia, Ekaterinburg, Marta 8 / Narodnoy Voli, 62/45, e-mail: elmo.sm@mail.ru)

Abstract. The relevance of the study is due to the fact that the study of the evolution of coordination of actors in conjunction with socio-economic and organizational-legal factors of higher education will determine the patterns of formation of specific models of coordination, as well as to predict the development of coordination architecture in the modern market of higher education. The article is executed within the framework of institutional research program. With the help of methodological tools of stakeholder and coordination theories the analysis of coordination mechanisms of higher education actors in a specific historical period from 1921 to 1932. The chronological framework of the article is determined by the characteristic of the institutional environment of the higher education system, which experienced an intensive transformation in the analyzed period. The chosen period will allow to study coordination at critical moments of development of higher education. The result of the study were identified ideal-typical forms and leading tools of coordination of actors of higher education in the early XX century. Found that in the analyzed period, the architecture of coordination of actors is subordinated to the purpose of the state to proletarian higher education. On the basis of the study conceptual conclusions about the behavior of coordination mechanisms during the transformation of systems are made.

Keywords: coordination mechanisms, higher education, hierarchy, coordination, standardization, pricing coordination, reform.

Сегодня идет интенсивное формирование новой институциональной среды высшего образования в условиях которого осуществляется поиск оптимальной модели координации деятельности стейкхолдеров рынка высшего образования. Сказанное обусловило актуальность изучения логики формирования архитектуры координации общественных отношений в сфере высшего образования, которую в первую очередь можно понять через изучение идеально-типических форм координации в конкретные исторические периоды.

Для определения совокупности механизмов координации в анализируемый исторический период в статье используется разоборки ключевого исследователя в данной сфере – Генри Минцберга, который выделил шесть координационных механизмов: взаимное согласование (взаимная подгонка), прямой контроль (прямой надзор), стандартизация рабочих процессов, стандартизация выпуска (планирование), стандартизация навыков и знаний (квалификации) и стандартизация норм [1, с. 224-225].

А также с учетом работы Оливера Уильямсона [2], который понимая под структурами управления механизмы координации хозяйственной деятельности [3] выделил классический рынок, смешанную форму контракта-ции, иерархию.

Перечисленные конкретные механизмы координа-

ции являются конструктором для создания модели координации деятельности акторов в конкретной сфере общественных отношений [4].

Исследование посвящено оценке факторов формирования и идентификации идеально-типических форм координации стейкхолдеров высшего образования в советский период. Хронологическим рамками статьи является этап зарождения и становления советской высшей школы (1921—1932 гг.).

Известный исследователь высшего образования России В. А. Змеев выделил в развитии советской высшей школы несколько этапов [5], каждый из которых характеризовался собственным набором механизмов координации акторов.

Советский период (1917—1991 годы):

— Переходный этап (1917—1921 годы).

— Этап зарождения и становления советской высшей школы (1921—1932 гг.).

— Этап формирования общесоюзной системы высшей школы (1932—1953 гг.).

— Этап бурного развития системы советской высшей школы (1953—1985 гг.).

— Этап перестройки системы высшей школы (1985—1991 гг.).

Не смотря на отсутствие единства мнений в науке о периодизации развития высшего образования [6], пред-

ставляется, что приведенная классификация может быть взята как рабочая для целей исследования.

В целом, советский период существования высшего образования характеризовался производностью системы высшего образования от социально-экономической системы советского общества. Функции высшей школы были подчинены реализации социальных задач, поставленных государством и правящей партией. Роль высшего образования в анализируемый период – формирование классовой структуры советского общества [7]. Советизация высшей школы получила институциональное оформление в период 1920-1940 годы.

В основе построения советской высшей школы лежали два принципа: бесплатность, равенство, доступность и идеологический принцип классового отбора и приоритета на поступление пролетариата и крестьянства.

Первые нормативные акты, посвященные высшему образованию, в частности Положение о высшем учебном заведении, принятое СНК РСФСР в 2 сентября 1921 закрепил бесплатность высшего образования, всеобщий доступ по достижении 16 лет, централизованную государственную структуру управления, внутреннюю структуру учреждений высшего образования. Назначение на должности производилось централизованно, все действия контролировались или согласовывались Народным Комиссариатом Просвещения. Таким образом, данным актом установлена иерархическая модель координации государства и учреждений высшего образования. Ретроспективный анализ реформ обнаруживает тенденцию лишения автономии университетов в условиях трансформаций и наделение возможностью самоуправления и расширенной автономией в условиях стабилизации институциональной среды высшего образования.

В анализируемый период последовательно устанавливались правила государственного управления системой высшего образования, а также собственно государственными вузами, в частности, в 1929 году принято Постановление ЦК ВКП(б) «О мерах по упорядочению управления производством и установлению единоначалия» определяющее порядок управления предприятием на принципах четкого и достаточно строгого разграничения функций и обязанностей между заводскими организациями, вузы восприняли установленный порядок, в частности, в декабре этого же года приказом ректора И.Д. Удальцова МГУ был переведен на указанный порядок управления, основанный на принципе единоначалия. Структура высшего образования подчинялась целям развития советской экономики, открывались технические вузы, уменьшалось количество университетов.

В качестве отступления от иерархического механизма координации, в анализируемый период существовала выборность преподавателей, однако данная процедура была идеологизирована и введена исключительно для отсеивания профессоров с отличными от советских взглядами.

Ряд нормативных актов устанавливали собственно правила об образовательном процессе, требования к поступающим и профессорско-преподавательскому составу, в частности, «Об учреждении Институты Красной профессуры»; «О плане организаций факультетов общественных наук российских университетов»; «Об установлении общего научного минимума», Постановление СНК РСФСР «О рабочих факультетах». Таким образом, стандартизация процессов и результатов, как механизм координации также была востребована. Данный координирующий механизм только усиливался с принятием «Положения о научных работниках высших учебных заведений», «Положения о рабочих факультетах» и других нормативных актов, безусловно имеющих политическую окраску, но в целом формализующих процесс советского высшего образования. Стандартизация процесса и результата обеспечивалась и регулированием содержания учебных планов, в частности в анализируемый

период были приняты Решением ЦК ВКП(б) «Об общественном минимуме и пропаганде ленинизма в вузах» два варианта общественного минимума – расширенный и сокращенный, содержащие подробный перечень необходимых к изучению дисциплин. Характерным для учебных планов вузов двадцатых годов было смещение акцента с фундаментальной подготовки на узкопрофессиональную, обусловленную необходимостью поставки квалифицированных кадров для развивающейся советской экономики.

В сложных экономических условиях для сохранения профессорско-преподавательского состава Вузами вводились собственные меры, имеющие характер ценовой координации. В частности, Временный президиум МГУ утвердил «Положение о премировании учёных» и организовал комиссию по улучшению быта и условий жизни профессоров и преподавателей. Установлено особое дополнительное обеспечение для 7000 научных работников и премирование научных, научно-учебных и научно-популярных работ. Правовым основанием введения указанных льгот было Постановление СНК РСФСР «Об улучшении быта учёных» от 6 декабря 1921 г. Следует отметить, что в условиях острой нехватки квалифицированных специалистов и преподавателей в середине-конце двадцатых годов советская власть приходит к пониманию необходимости налаживания взаимодействий с интеллигенцией с условием политической нейтральности или поддержки идеологии советского государства. Ключевым методом взаимодействия была система экономических поощрений.

Необходимость формирования исключительно рабоче-крестьянского высшего образования на заседании Политбюро ЦК РКП(б) по докладу зам. председателя Всероссийской чрезвычайной комиссии И.С. Уншлихта «Об антисоветских группировках среди интеллигенции» было принято решение о создании комиссии для разработки необходимых мероприятий, связанных с проведением филартерии студентов. Было также решено ограничить прием в вузы лиц непартийского происхождения, установить свидетельства политической благонадежности студентов, не командированных партийными организациями [8].

В развитие советизации высшего образования, стимулирования рабочих и крестьян к получению высшего образования, а также в силу крайней нужды в высококвалифицированных образованных специалистах – «новой рабочей интеллигенции», актуализировалось применение ценовой координации, посредством принятия Декрета СНК РСФСР «Об обеспечении стипендиями пролетарского студенчества» утвердившего для слушателей вузов, «принадлежащих к пролетариату и трудовому крестьянству», государственные и допустил учреждение частных стипендий. В 1924 году принятие Декрета СНК СССР «О государственных стипендиях для студентов высших учебных заведений» и других актов позволило к 1927 году обеспечить стипендией 40% студенчества, что почти полностью охватило пролетарскую его часть. В 1931 г. стипендией обеспечивались 71,3% учащихся [8]. Механизм ценовой координации служил барьером входа в систему высшего образования для лиц непартийского происхождения после принятия Декрета ВЦИК, СНК РСФСР от 15.12.1924 «О взимании платы в высших учебных заведениях» устанавливающим дифференцированный подход к оплате высшего образования в пользу лиц рабоче-крестьянского происхождения.

Как отмечает Шейла Фицпатрик [9] периодизируя советскую образовательную политику 1920-1930 годов, первый этап был связан с позитивной дискриминацией по социальному происхождению, в рамках которого шло интенсивное создание общественной прослойки политически лояльной советской интеллигенции, которая в последствии сама будет формировать советскую образовательную политику. И только на втором этапе

указанного периода был поставлен вопрос о качестве и учебных успехах выпускников.

Развитие науки также нуждалось в стимулировании, поэтому в 1925 году было принято Постановление СНК СССР «Об учреждении премий им. В.И. Ленина за научные работы». Положение о премии утверждено 3 апреля 1926 г. Однако в период наибольшей интенсивности становления партийного управления, ученые постепенно становились частью партийной номенклатуры, что вело к разрушению научной корпоративности [10], и как следствие утрачивалось взаимное согласование (взаимная подгонка по Минцбергу [1]) как механизм координации научной деятельности, вместе с этим утрачивалась и стандартизация норм с потерей приверженности ученых к общим академическим ценностям.

При этом интенсивно шло становление советской идеологии, которая распространялась и на образовательные отношения. Советская интеллигенция, состоящая из выходцев рабоче-крестьянских слоев и получившая возможность учиться в вузе только благодаря советской власти разделяла общие убеждения, нормы и правила. Интенсивная политизация общества посредством стимулирования создания коммун, профсоюзов и других общественных организаций способствовала пролетаризации-советизации. Постепенно росло количество граждан, воспринявших новую коммунистическую идеологию, их взаимодействия опосредовались стандартизацией норм, как механизмом координации.

Используя методологию стейкхолдерской теории в рамках которой изучаемое явление рассматривается с точки зрения анализа как вертикальных, так и горизонтальных связей акторов, а также теорию координации, которая позволяет дать характеристику их взаимодействий, схематизируем ключевые направления регулирования и соответствующие им идеально-типические механизмы координации в конкретный исторический период с 1921 по 1932 годы (рисунок 1).

СПОСОБ	ХАРАКТЕРИСТИКА	ИНСТРУМЕНТЫ
Иерархия или администрирование (прямой канал)	Контроль конкретных аспектов образовательного процесса осуществляется государством	Централизация управления, ограничение автономии университетов, взаимосвязь всех должностных лиц, контроль за деятельностью
Ценовая координация или рынок	Стейкхолдер принимает индивидуальное решение по конкретным вопросам высшего образования основываясь на ценовых сигналах	Улучшение материального обеспечения преподавателей, стипендии студентам рабоче-крестьянского происхождения, премии ученым
Взаимное согласование или взаимная подгонка	Контроль образовательного процесса осуществляется совместно стейкхолдерами	Сведено до минимума, сохранилось только во взаимодействии преподавателей и студентов
Стандартизация процесса труда	Определение требований к образовательному процессу	Приняты нормативные акты, регулирующие процесс высшего образования, учебные планы, программа дисциплин, процедура управления учреждением высшего образования
Стандартизация выпуска	Определение требований к компетенциям выпускника	Идеологизированный, узкопрофильный выпускник
Стандартизация навыков	Определение требований к преподавателям	Установлена необходимость осуществления не только научной и преподавательской деятельности, но и партийной
Стандартизация норм	Воспринят стейкхолдерами набор убеждений, норм, правил	Воспринята большинством акторов советская идеология

Рисунок 1 – Идеально-типические формы и ведущие инструменты координации деятельности акторов высшего образования начала XX века

В анализируемый период архитектура координации акторов подчинена в полной мере цели государства пролетаризировать высшее образование. Концептуальные выводы из проведенного анализа позволяют сделать следующие утверждения.

Согласование (взаимная подгонка) как механизм координации можно наблюдать только в периоды устойчивой институциональной среды в условиях сформированной системы.

Иерархический механизм координации востребован в условиях трансформации институциональной среды в условиях динамичного институционального строительства.

Стандартизация процесса и результатов является дополнительным механизмом стабилизации институциональной среды в условиях применения преимущественно иерархического механизма координации.

Ценовая координация возникает как дополнительный стимулирующий механизм. При этом он может применяться для реализации как государственной политики, так и взаимодействий других стейкхолдеров высшего образования.

Стандартизация норм актуализируется только в условиях устойчивой институциональной среды, когда на рынке или в системе складывается преимущественная идеология, объединяющая участников общепринятыми нормами и правилами.

Таким образом, в ряду базовых механизмов координации акторов в советский период развития высшего образования с 1921 по 1932 годы преобладала иерархия и стандартизация, при полном игнорировании взаимного согласования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Минцберг Г., Куинн Д., Гошал С. *Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения*. Питер, 2001.
2. Williamson O.E. *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations* // *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2 (Oct., 1979), pp. 233-261
3. Сухарев О.С. *Теория контрактов О. Уильямсона и институциональные изменения: современное видение агентских взаимодействий* // *Журнал экономической теории*. 2012. № 3. С. 84-95.
4. Malone T. W., Crowston K. G. *The Interdisciplinary Study of Coordination* // *ACM Computing Surveys*, Vol. 26, No. 1, March 1994
5. Змеев В. А. *Курс лекций по истории высшей школы российской империи* / В. А. Змеев. — Москва: МАКС Пресс, 2010. — 450 с.
6. Мамяченков В. Н. *Возникновение и развития системы высшего профессионального образования в России: проблема периодизации* / В. Н. Мамяченков // *Научный диалог*. — 2018. — № 2. — С. 243—251. — DOI: 10.24224/2227-1295-2018-2-243-251.
7. Шпаковская Л.Л. *Советская образовательная политика: социальная инженерия и классовая борьба* // *Журнал исследований социальной политики*, том 7, № 1. — с. 39-64
8. Сайт Летопись Московского университета. - Режим доступа: <http://letopis.msu.ru/documents/2762>
9. *Education and social mobility in the Soviet Union, 1921-1934* / Sheila Fitzpatrick. - Cambridge [etc.] : Cambridge univ. press, 2002. - X, 355 P.
10. Худобородов Александр Леонидович, Заровнятных Виктор Александрович *Реформа высшего образования в Советском государстве в 20-е годы XX века* // *Вестник ЧГПУ*. 2013. №4. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>

Статья выполнена при финансовой поддержке РФФИ, грант № 18-010-00641 Развитие теории и методологии анализа гибридной модели координации участников национального рынка высшего образования

Статья поступила в редакцию 26.12.2018
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.46
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0053**ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕДНОСТИ В ВОСТОЧНЫХ
ОКРУГАХ СТРАНЫ**

© 2019

Наджафова Марина Николаевна, старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента*Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: marnik2003@yandex.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается кадровая проблема дифференциации доходов населения и бедности, которая в сложных экономических условиях становится одной из важнейших в рамках внутренней социальной политики. В исследовании подчеркивается высокая межрегиональная дифференциация субъектов страны по уровню доходов, что сегодня является общепризнанным фактом и одной из важнейших задач в рамках государственной политики. В статье показано, что наблюдающаяся межрегиональная дифференциация уровня доходов в РФ в большей степени обусловлена различием природно-климатических условий, исторически сложившихся устоев и накопленного экономического потенциала субъектов страны. Целью исследования является сравнительный анализ динамики реального размера прожиточного минимума в регионах ДФО и СФО, а также выявление сложившихся тенденций в динамике уровня жизни населения в удаленных от центра регионах РФ. Проведенное исследование позволило установить, что пространственная дифференциация уровня жизни населения в субъектах РФ является более чем высокой. Так, в ДФО, который является самым «восточным» и максимально географически удаленным от ЦФО, отмечается относительно высокий уровень жизни, о чем свидетельствуют значения установленного прожиточного минимума, который в 2017 году здесь превышал 18 тыс. рублей. В СФО, являющимся также достаточно удаленным от экономического центра, был выявлен несколько иной уровень жизни. В 2017 году вариация размера прожиточного минимума находилась в границах 8,7-10,4 тыс. рублей, что примерно равно общероссийскому уровню, но в то же время значительно ниже, чем в ДФО.

Ключевые слова: РФ, ДФО, СФО, социальная политика, уровень жизни, проблема бедности, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, реальный размер прожиточного минимума.

**ASSESSMENT OF THE LEVEL OF POVERTY IN THE EASTERN
DISTRICTS OF THE COUNTRY**

© 2019

Nadzhafova Marina Nikolaevna, senior lecturer of the department
economics and management*Kursk State Medical University
(305033, Russia, Kursk, K.Marksa St., 3, e-mail: marnik2003@yandex.ru)*

Abstract. The personnel problem of differentiation of incomes of the population and poverty is considered in the article, which becomes one of the most important in the framework of domestic social policy in difficult economic conditions. The research emphasizes the high interregional differentiation of subjects of the country in terms of income, which today is a generally recognized fact and one of the most important tasks in the framework of state policy. The article shows that the observed interregional differentiation of income levels in the Russian Federation is largely due to the difference in climatic conditions, historically established foundations and the accumulated economic potential of the country's subjects. The aim of the research is a comparative analysis of the dynamics of the actual size of the subsistence minimum in the regions of the Dalnevostochniy Federal District and the Siberian Federal District, as well as identifying the prevailing trends in the dynamics of the standard of living of the population in regions of the Russian Federation that are remote from the center. The research made it possible to establish that the spatial differentiation of the standard of living of the population in the subjects of the Russian Federation is more than high. The relatively high standard of living is noted in the Dalnevostochniy Federal district, which is the most "Eastern" and geographically remote from the Central Federal district, as evidenced by the values of the established subsistence minimum, which in 2017 exceeded 18 thousand rubles. Siberian Federal District is also quite far from the economic center of the district, but there is a lower standard of living than in the far Eastern Federal district. In 2017, the variation in the size of the subsistence minimum was in the range of 8.7-10.4 thousand rubles, which is approximately equal to the all-Russian level, but at the same time significantly lower than in the far Eastern Federal district.

Keywords: Russian Federation, Dalnevostochniy Federal District, Siberian Federal District, social policy, standard of living, problem of poverty, proportion of the population with incomes below the subsistence minimum, real subsistence minimum

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В сложных экономических условиях последних лет, определяющихся структурным кризисом в экономике РФ и санкционным давлением со стороны развитых стран, проблема дифференциации доходов населения и бедности становится одной из важнейших в рамках внутренней социальной политики. Текущая ситуация складывается таким образом, что происходит усиление дифференциации уровня доходов населения внутри страны. Это, в свою очередь, приводит к расслоению населения и формированию двух полюсов – «бедности» и «богатства». Причем, уровень доходов «богатых» имеет тенденцию к росту, а доходы «бедных», напротив, снижаются, что актуализирует проблему низкого уровня жизни населения РФ. Согласно статистическим данным, сегодня чуть менее 15% населения находится за чертой бедности и имеет доходы ниже установленного прожиточного минимума. Но и весомая часть населения, которая по уровню дохо-

дов превышает этот «критический порог», также имеет невысокий уровень жизни, позволяющий обеспечивать лишь основные базовые потребности. Осложняет ситуацию и территориальная дифференциация уровня жизни населения: наблюдается как межрегиональное, так и внутрирегиональное неравенство доходов населения. Это определяет различный уровень благоприятности климата территорий для проживания в них населения, что способствует активизации миграционных процессов и является причиной различия регионов по уровню густонаселенности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Высокая межрегиональная дифференциация субъектов по уровню доходов сегодня является общепризнанным фактом, поэтому «смягчение» данного неравенства является одной из важнейших задач в рамках государственной полити-

ки и находит отражение в ряде исследований [1-3]. Как отмечает Малкина М.Ю. [4-6], наблюдающаяся межрегиональная дифференциация уровня доходов в РФ, в большой степени обусловлена различием природно-климатических условий и исторически сложившихся уровней и накопленного экономического потенциала. Имеет место и внутрирегиональная дифференциация, которая, по мнению автора, определяется развитием и функционированием социальных и политических институтов, участвующих в распределении доходов.

Многие авторы [7-9] считают, что изменения неравенства доходов населения в регионах РФ отражают пространственные сдвиги, различие в перераспределительной политике государства и управлении региональным развитием, а внутри регионов является показателем схожести социально-политических траекторий развития. Помимо общепризнанных негативных последствий расслоения населения по уровню доходов, можно выделить и некоторые положительные стороны данного явления. Как отмечает ряд исследователей [10-13], дифференциация доходов населения выполняет стимулирующую функцию, побуждая людей к поиску способов повышения своих доходов и, соответственно, уровня благосостояния и качества жизни. Однако здесь имеет значение и уровень дифференциации доходов: «допустимый» уровень станет побудительным мотивом к труду и увеличению доходов, а «гипердифференциация» - лишь причиной апатии и роста недовольства среди населения существующей государственной системой.

В последние годы происходит снижение межрегиональной дифференциации населения по уровню доходов, что связано с ускорением роста реальных доходов населения в низкодоходных группах населения. Однако, учитывая, что базисом для определения уровня доходов и деления на «богатых» и «бедных» является прожиточный минимум, размер которого не соответствует действительности российской жизни, то такая оценка является относительной и субъективной. Если же установить размер прожиточного минимума с учетом действительных потребностей населения, то очевидно, что показатель уровня бедности в стране значительно возрастет [14-16].

Помимо пространственной дифференциации уровня доходов населения имеет место и отраслевая. Так, в последние годы ухудшилась ситуация с оплатой труда в отраслях социальной сферы, таких как образование, здравоохранение, наука и культура, а также в легкой промышленности и машиностроительной отрасли, сельском и лесном хозяйстве. Но вместе с тем, в таких отраслях как цветная металлургия, газовая промышленность, нефтедобыча и нефтепереработка, средний уровень заработной платы является значительно более высоким, чем в среднем по стране и многим другим отраслям [17-19].

Формирование целей статьи (постановка задания). Провести сравнительный анализ динамики реального размера прожиточного минимума в регионах ДФО и СФО, выявить сложившиеся тенденции в динамике уровня жизни населения в удаленных от центра регионах РФ.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В ходе исследования на основе статистических данных, публикуемых Росстатом [20], проведен анализ динамики доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, а также динамики размера прожиточного минимума в целом по РФ в 2013-2017 гг. Также для целей исследования степени дифференциации уровня бедности в РФ нами был проведен сравнительный анализ динамики размера прожиточного минимума в регионах Дальневосточного (ДФО) и Сибирского (СФО) федеральных округов. Выбор данных федеральных округов обусловлен их географической удаленностью от центра страны и столичного региона, что дает возможность рас-

смотреть ситуацию с уровнем бедности «на периферии». На основе индекса потребительских цен прожиточный минимум был пересчитан в сопоставимые цены (цены 2017 года) с целью исключения фактора инфляции и оценки качественного роста уровня жизни в стране.

В результате установлено, что в 2013 году в РФ 10,8% от общей численности находилось за чертой бедности и имело доходы, не превышающие установленный прожиточный минимум. В период 2014-2016 гг. отмечается рост данного показателя до 13,4%, что может быть обусловлено ухудшением политической ситуации в стране и мире и активизации санкционной политики в отношении РФ. Это привело к экономическому спаду в стране вследствие ухудшения международной интеграции и сворачивания деятельности крупных корпораций, что, в свою очередь, стало причиной ухудшения ситуации на рынке труда – роста безработицы и снижения реальных доходов населения. Конечным итогом этого стало нарастание уровня бедности в стране. И лишь только к 2017 году экономике удалось приспособиться к неблагоприятным условиям, вследствие чего удалось снизить уровень бедности в стране до 13,2% (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика доли населения с доходами ниже прожиточного минимума в РФ в 2013-2017 гг.

При этом размер прожиточного минимума (в сопоставимых ценах) в 2013 году в среднем по РФ составлял 10052 рубля, а в 2014 году резко снизился и составил 9942 рубля, что также обусловлено ухудшением экономической ситуации в стране.

Но в 2015 году данный показатель снова возрос и составил 10603 рубля, что является наибольшим уровнем за исследуемый период. В последние 2 года реальный размер прожиточного минимума имеет тенденцию к снижению.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что в 2016-2017 годах Правительство РФ не проводило качественное повышение уровня жизни населения, а рост номинального размера прожиточного минимума обусловлен лишь небольшой индексацией показателя, не компенсирующей даже инфляцию (рисунок 2).

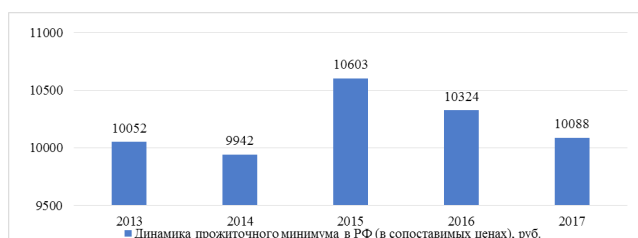


Рисунок 2 – Динамика прожиточного минимума в РФ (в сопоставимых ценах) в 2013-2017 гг.

Для изучения ситуации «на периферии» нами были выбраны ДФО и СФО. ДФО взят в качестве базиса, поскольку данный округ является самым географически удаленным от центра страны, но, в то же время, имеет неплохой уровень экономического развития, учитывая его отраслевую специфику и тесную интеграцию с Китаем.

Сортировка регионов в каждом федеральном округе проведена в порядке уменьшения размера прожиточ-

ного минимума в 2017 году (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика прожиточного минимума (в сопоставимых ценах) в регионах ДФО и СФО в 2013-2017 гг.

Регион	Значение, руб.					Измениени е за 2013-2017 гг.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Дальневосточный федеральный округ						
Камчатский край	1884 2	19183	19886	19859	18327	-2,7
Чукотский автономный округ	1857 4	16414	18338	18273	18002	-3,1
Магаданская область	1835 9	18640	18677	18315	17467	-4,9
Республика Саха (Якутия)	1608 2	16303	17170	16788	15561	-3,2
Сахалинская область	1425 8	14467	14495	14030	13607	-4,6
Хабаровский край	1401 5	14153	14616	13246	12857	-8,3
Приморский край	1291 4	12766	13386	12680	11885	-8,0
Еврейская автономная область	1294 9	12965	13373	12888	11641	-10,1
Амурская область	1231 3	11490	12339	11567	11006	-10,6
Сибирский федеральный округ						
Новосибирская область	1010 0	10559	10721	10378	10386	2,8
Томская область	1045 9	10574	11244	10549	10315	-1,4
Красноярский край	1062 7	10807	11274	10994	10086	-5,1
Иркутская область	1058 2	10609	10754	10128	9866	-6,8
Республика Тыва	1063 2	10291	10245	10039	9749	-8,3
Забайкальский край	1049 2	10624	10937	10463	9696	-7,6
Республика Хакасия	9216	9404	9483	9137	9487	2,9
Республика Бурятия	9613	9731	9850	9441	9471	-1,5
Республика Алтай	9045	9699	9766	9503	9414	4,1
Алтайский край	8832	9176	9462	8865	9135	3,4
Кемеровская область	8895	9004	9139	8932	9036	1,6
Омская область	8250	8523	8835	8560	8697	5,4

Установлено, что во всех регионах ДФО к 2017 году произошло снижение реального размера прожиточного минимума. Наибольшее снижение можно отметить в Амурской области (-10,6%) и Еврейской автономной области (-10,1%), в которых размер прожиточного минимума в 2017 году является наименьшим в ДФО и составляет 11006 руб. и 11641 рублей соответственно, что выше, чем в среднем по РФ. Самый высокий прожиточный минимум в 2017 году отмечается в Камчатском крае (18327 руб.), что ниже на 2,7%, чем в 2013 году, но в то же время значительно выше, чем установленный по РФ уровень. Стоит отметить, что реальный размер прожиточного минимума в Камчатском крае является наибольшим в ДФО во всем исследуемом периоде. Наибольшее значение в данном регионе отмечалось в 2015 году и составляло 19886 рублей. Также достаточно высокий размер прожиточного минимума можно отметить в Чукотском АО, который хоть и снизился за рассматриваемый период на 3,1%, но в 2017 году по-прежнему превышал 18 тыс. рублей, и в Магаданской области, в которой в 2017 году прожиточный минимум был равен 17,5 тыс. рублей.

В регионах СФО динамика реального размера прожиточного минимума имеет как положительный, так и отрицательный характер. Так, прирост реального размера прожиточного минимума за 5 лет произошел в Новосибирской области (2,8%), Хакасии (2,9%), Алтае (4,1%), Алтайском крае (3,4%), Кемеровской (1,6%) и Омской (5,4%) областях, хоть темпы его и не являются высокими. В остальных регионах СФО произошло снижение реального размера прожиточного минимума. Наибольшее снижение можно отметить в Республике Тыва (-8,3%) и Забайкальском крае (-7,6%), а наименьшее – в Томской области (-1,4%) и Бурятии (-1,5%). Стоит отметить, что в СФО прожиточный минимум значительно ниже, чем в ДФО: наибольшее значение в 2017 году наблюдается в Новосибирской области (10386 рублей, что немного выше, чем в среднем по РФ), а наименьшее – в Омской области (8697 рублей).

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Проблема уровня бедности в РФ, как и прежде, является актуальной. По состоянию на конец 2017 году в целом по РФ 13,2% от общей численности населения находится за чертой бедности, что является довольно высоким значением, а размер

прожиточного минимума составляет чуть более 10 тыс. рублей. Вместе с тем, при рассмотрении ситуации в разрезе отдельных субъектов страны, удаленных от экономического центра, а именно федеральных округов и их субъектов, становится очевидно, что пространственная дифференциация уровня жизни населения является более чем высокой. Так, в ДФО, который является самым «восточным» и максимально географически удаленным от ЦФО, отмечается крайне высокий уровень жизни, о чем свидетельствуют значения установленного прожиточного минимума, который в 2017 году здесь превышал 18 тыс. рублей. В целом вариация реального размера прожиточного минимума в ДФО в 20147 году находится в пределах 11-18,3 тыс. рублей, что выше общероссийских значений. В СФО, являющемся также достаточно удаленным от экономического центра, был выявлен несколько иной уровень жизни. В 2017 году вариация размера прожиточного минимума находилась в границах 8,7-10,4 тыс. рублей, что примерно равно общероссийскому уровню, но в то же время значительно ниже, чем в ДФО. По нашему мнению, высокий уровень жизни в ДФО обусловлен его некоторой обособленностью от других территорий страны, обусловленной морским пограничным географическим положением и соседством с Китаем, что определяет специфику и отраслевую принадлежность данного округа. Тесная торгово-экономическая интеграция с Китаем определяет достаточно высокий уровень социально-экономического развития, что способствует росту уровня жизни и размера прожиточного минимума для населения. Географически расположенный в центре РФ СФО, несмотря на то, что богат природными ресурсами и имеет специализацию на черной и цветной металлургии, что является довольно прибыльными отраслями, высоким уровнем жизни не отличается. По нашему мнению, данный факт может быть связан с тем, что большинство функционирующих на территории СФО крупных производств, имеют головные офисы в Москве и других крупных регионах ЦФО. Соответственно все финансовые потоки концентрируются в экономическом центре страны, а уровень жизни в СФО остается на прежнем, достаточно низком уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Андреева И.А., Спиридонов С.П. Снижение дифференциации доходов населения Российской Федерации как одно из направлений улучшения качества жизни // *Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского*. 2014. № 4 (54). С. 179-184.
2. Павлова Л.Г. Снижение доходов населения - угроза экономической безопасности страны // *Современные проблемы и пути их решения в науке, производстве и образовании*. 2016. № 1 (1). С. 77-80.
3. Кравцов Д.И., Понкратьев В.В. Проблемы бедности в России // *Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ*. 2018. № 1 (7). С. 107-118.
4. Малкина М.Ю. Исследование взаимосвязи уровня развития и степени неравенства доходов в регионах Российской Федерации // *Экономика региона*. 2014. № 2 (38). С. 238-248.
5. Малкина М.Ю. Динамика и факторы внутрорегиональной и межрегиональной дифференциации доходов населения РФ // *Пространственная экономика*. 2014. № 3. С. 44-66.
6. Малкина М.Ю. Социальное благополучие регионов Российской Федерации // *Экономика региона*. 2017. Т. 13. № 1. С. 49-62.
7. Газарина Г.Ю., Архипова Л.С. Пространственное балансирование социально-экономического развития и региональная дифференциация уровня жизни в РФ // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2015. № 4 (42). С. 67-73.
8. Баранов С.В. Сравнительные оценки социально-экономической динамики субъектов севера РФ // *Север и рынок: формирование экономического порядка*. 2014. № 2 (39). С. 3-6.
9. Петров А.В. Разрыв в бюджетной обеспеченности регионов и качество жизни граждан РФ // *Вестник Томского государственного университета*. Экономика. 2015. № 3 (31). С. 141-154.
10. Толмачев М.Н., Барашов Н.Г., Латков А.В. К проблеме оценки межрегиональной дифференциации среднедушевых доходов населения // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право*. 2017. Т. 17. № 3. С. 266-273.
11. Сабетова Т.В., Егорова Г.Н. Анализ факторов, формирующих наблюдаемую дифференциацию доходов населения России // *Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий*. 2018. Т. 80. № 2 (76). С. 449-457.
12. Кремер К.И., Мамистова Е.А., Сабетова Т.В. Проблемы формирования и справедливого распределения доходов населения в современной России // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 017. № 11 (58). С. 74-77.

13. Кривошей В.А. Оценка степени дифференциации доходов населения в регионах // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. 2014. № 1. С. 33-38.
14. Мильдзиков Г.А., Уртаева Э.О. Проблема бедности в России и пути её решения // *Форум молодых ученых*. 2018. № 1 (17). С. 745-747.
15. Власова А.А., Чеджемов Г.А. Бедность как одна из социальных проблем современной России // *Известия Института систем управления СГУУ*. 2018. № 1 (17). С. 50-52.
16. Загидуллина И.И. Проблемы бедности и социальной справедливости в Российской Федерации // *NovaInfo.ru*. 2017. т. 1. № 62. с. 208-212.
17. Таштамиров М.Р., Ашаганов А.Ю. Кризисные экономические явления современной России и их влияние на уровень жизни населения // *International Scientific Review*. 2016. № 13 (23). С. 30-35.
18. Захарова Н.С. Бедность или социальная поддержка? // *Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы*. 2017. № 2 (15). С. 22-23
19. Бекренёв Ю.В., Бекренёва А.Ю. Заработная плата, доходы и проблемы бедности в России: социально-экономические аспекты // *Теоретическая экономика*. 2018. № 4 (46). С. 117-134.
20. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2017: *Стат.сб. / Росстат - М.*, 2017. – 332 с.

Статья поступила в редакцию 01.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.52

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0054

**МАТЕРИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ ФССП РОССИИ**

© 2019

Украинцев Вадим Борисович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Лепетикова Ирина Юрьевна**, кандидат юридических наук, доцент кафедры государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Назаренко Наталья Валентиновна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Исик Ляна Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного, муниципального управления и экономической безопасности*Ростовский государственный экономический университет**(344025, Россия, Ростов-на-Дону, улица 43 Линия, 12а, e-mail: lyana-isik@yandex.ru)*

Аннотация. Тема исследования посвящена проблеме применения материальной ответственности в системе государственной службы на примере государственных служащих ФССП России. В частности, детально исследуется вопрос подачи исков в порядке регресса. Целью исследования является необходимость обращения внимания общественности к проблемам злоупотребления в применении мер материальной ответственности к государственным служащим ФССП России. Результаты данного исследования в полной мере могут использоваться в работе ФССП России для устранения ряда проблемных вопросов.

Ключевые слова: государственный служащий, регресс, иск, материальная ответственность, материальный ущерб.

**MATERIAL RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF PUBLIC SERVICE ON THE EXAMPLE
OF PUBLIC SERVICE FSSP RUSSIA**

© 2019

Ukraincevs Vadim Borisovich, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of State, Municipal Administration and Economic Security**Lepetikova Irina Yuryevna**, PhD in Law, Associate Professor of the Department of State, Municipal Administration and Economic Security**Nazarenko Natalya Valentinovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of State, Municipal Administration and Economic Security**Isik Lyana Vladimirovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of State, Municipal Administration and Economic Security*Rostov State Economic University**(344025, Russia, Rostov-on-Don, 43 Line Street, 12a, e-mail: lyana-isik@yandex.ru)*

Abstract. The theme of the research is devoted to the problem of application of financial responsibility in the civil service on the example of civil servants of the Federal bailiff service of Russia. In particular, the issue of filing claims in the order of recourse is studied in detail. The purpose of the study is the need to draw public attention to the problems of abuse in the application of measures of liability to civil servants of the Federal bailiff service of Russia. The results of this study can be fully used in the work of the Federal bailiff service of Russia to eliminate a number of problematic issues.

Keywords: civil servant, recourse, claim, liability, material damage.

Актуальность темы исследования вопросов материальной ответственности гражданских служащих в структуре ФССП России вызвана значительным ростом исков в порядке регресса, предъявляемых к конкретному сотруднику. Ввиду того, что система работы ФССП России по большей части построена неэффективно, без учета ряда обстоятельств, требующих обеспечения нормальной работы государственного служащего, сама работа сотрудников данного учреждения оставляет желать лучшего, что влечет за собой колоссальное количество обращений по вопросам незаконных действий или бездействия сотрудников ФССП России.

Научная новизна исследования обусловлена тем, что до настоящего времени теоретики мало исследуют данную проблематику, и более того, практически данный вопрос не исследуется, и подходы к данному вопросу крайне формальные. Материальная ответственность государственного служащего ФССП России стала в большей степени мерой прикрытия реальных проблем, имеющих в системе ФССП России, при этом таковые не искореняются, а лишь усугубляются применением мер материальной ответственности к государственному служащему.

Стоит отметить, что в научном положении новизна – это то, что установлено впервые, а также теоретически обосновано и доказано (или подтверждено экспериментально). Практическая ценность исследования обусловлена тем, что положения и выводы статьи позволяют обратить внимание на имеющиеся проблемы, и предпринять ряд мер по устранению имеющихся проблем в системе

ФССП России. Кроме того, в целях настоящего исследования изучена судебная практика, и положения законодательства [7; 134].

Достаточно часто, в связи с некоторыми недостатками в работе судебных приставов-исполнителей, складывается ситуация, когда в ходе исполнительного производства возможность взыскания денежных средств с непосредственного должника утрачивается, однако если данное обстоятельство возникло в связи с недоработкой судебного пристава-исполнителя, у получившей убытки стороны есть право возмещения полученного материального ущерба.

Согласно ст. 1069 ГК РФ, если действия или бездействия государственных органов и должностных лиц данных органов повлекли причинение вреда гражданам либо юридическим лицам, то такой вред подлежит возмещению, при этом он возмещается из казны РФ, субъекта РФ или муниципального образования [1].

Таким образом, ответственность за незаконные действия судебного пристава-исполнителя будет нести государство, в лице Министерства финансов РФ. Согласно ст. 1081 ГК РФ, лицо, которое возместило вред, который причинен иным лицом, имеет право регрессного требования к лицу, причинившему вред, в размере выплаченного возмещения. То есть, при удовлетворении искового заявления, вытекающего из деятельности судебного пристава-исполнителя, Минфин РФ, возмещающая вред, получает право регрессного требования к судебному приставу-исполнителю [1]. Таким образом, в случае нарушения прав граждан и юридических лиц своими неза-

конными действиями, судебный пристав-исполнитель, в конечном итоге, самостоятельно несет материальную ответственность, выражающуюся как в возмещении материального ущерба, так и в возможном возмещении морального вреда [8;65].

ФССП России осуществляет функции главного распорядителя средств федерального бюджета, предусмотренных на содержание центрального аппарата ФССП России и территориальных органов, а также на реализацию возложенных на нее функций [1].

Основными причинами того, что суды удовлетворяют иски, остаются несвоевременное включение информации в реестр лиц, в отношении которых отменено временное ограничение на выезд из Российской Федерации после погашения задолженности, ненадлежащее уведомление должника и непредставление постановления об отмене ранее введенных ограничений на выезд должника из Российской Федерации. Данные обстоятельства являются следствием несоблюдения судебными приставами-исполнителями территориальных органов ФССП России требований Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» [3].

Проблема кроется в том, что, как правило, Управление ФССП не стремится разобраться в причинах несвоевременного исполнения требований законодательства, не создает условий нормальной работы государственного служащего. Более того, в ходе предъявления регрессных исков в определенному сотруднику не разбираются в сложившейся ситуации, предъявляя иск даже не к тому сотруднику, по чьей вине реально причинен ущерб [6; 42].

Рассмотрим один из примеров судебной практики.

ФССП России (далее – истец) обратилось в Советский районный суд Ростова-на-Дону с исковыми требованиями к М. Л.С. (далее – ответчик) о взыскании ущерба в порядке регресса в размере 34919.30 (28853.69 – убытки, 6065.61 – судебные расходы) рублей.

Требования истца основаны на вступившем в законную силу судебном акте (решение мирового судьи, судебного участка Ленинского судебного района Ростова-на-Дону от 11.09.2017 по делу №2-1-1645/2017) по иску Д. А.Н., которым была взыскана указанная сумма [5].

Истец приводит доказательства несения ущерба от действий работника – судебного пристава-исполнителя М. Л.С. в размере совершенного платежа (№813786 от 12.03.2018) согласно суммы, указанной в судебном акте.

В данном случае речь идет о разнице денежных средств между суммой подлежащей взысканию в размере 1/6 и реально взыскиваемой суммой в размере ¼ от получаемой должником пенсии в размере 25844.08 рублей.

Суд произвел детализацию убытков и указал, что сумма убытков за период с 11.2016 по 01.2017 составляет 6458.43 рублей.

Предъявление к ответчику исковых требований в размере 34919.30 рублей (подлежащих рассмотрению в мировом суде), нарушает права последнего, так как размер и характер его действий не соответствуют размеру причиненного вреда по следующим основаниям.

Ответчик принята на службу в ФССП России приказом №807-к от 14.09.2016, а уволена со службы приказом №1024-к от 28.11.2016.

Между тем размер убытков предъявлен за весь период их причинения должностными лицами ФССП РФ с 11.2016 по 07.2017.

В данный период ответчик не посещала работу (находилась на больничном по болезни ребенка) согласно справки из детской поликлиники №45 с 26.09.2016 по 07.10.2016 и с 21.11.2016 по 25.11.2016, а следовательно и исполнительное производство находилось у иного должностного лица на исполнении [5].

Убытков ФССП РФ, в связи с ненадлежащим исполнением должностных обязанностей, выразившихся в не-

своевременном направлении соответствующего постановления в кредитную организацию, осуществляющую удержания из пенсии должника ей как работником не причинено.

Стоит учесть, что удержанные денежные средства от 02.12.2016 поступили на депозитный счет Советского районного отдела судебных приставов после состоявшегося увольнения ответчицы по данному делу и были распределены в пользу взыскателя иными должностными лицами, которые совершили данные действия, располагая сведениями об имеющемся исполнительном листе с уменьшенным размером удержания алиментов до 1/6.

Распределение денежных средств с депозитного счета структурного подразделения судебных приставов происходит следующим образом: судебный пристав производит распределение денежных средств в программном комплексе АИС «ФССП России», начальник структурного подразделения утверждает действия судебного пристава посредством постановления и усиленной электронной подписи, а сотрудник, отвечающий за состояние депозитного счета, фактически в программном комплексе осуществляет распределение денежных средств путем направления их (через заявки в УФК по РО) с лицевого счета структурного подразделения на реквизиты законных получателей.

При таком положении дел невозможно утверждать, что ответчик в период своего нахождения на службе в ФССП РФ причинила работодателю убытки, так как она не удерживала и не распределяла излишне удержанные денежные средства должника к взыскателю [5].

Ответчик, будучи принятой на службу в ФССП без предварительной стажировки и находясь на испытательном сроке, не осознавала в полной мере всей ответственности, всего объема задач, и материальной ответственности, которую на нее накладывает работодатель.

С целью адаптации, скорейшего разрешения спорных/сложных ситуаций, возникающих в ходе осуществления трудовой деятельности недавно принятых сотрудников, в отношении ответчика были за подписью и.о. начальника отдела оформлены мероприятия по наставничеству, фактически перечень мероприятий сформирован так, что сведения о допуске к непосредственной работе отсутствуют, а любые действия осуществляются под непосредственным контролем наиболее опытного сотрудника.

Все, что можно, согласно данного документа отнести к трудовым обязанностям принятого сотрудника – это п.19 – «контроль выполнения практических заданий (ответы на обращения граждан, подготовка писем и т.д.)», период определен с 3 по 12 неделю, лицо, осуществляющее контроль за процессом обучения нового сотрудника.

В календарном выражении период с 3 по 12 неделю это выглядит так: с 3.10.2016 по 09.12.2016, тот самый период, в течении которого за сотрудником должен осуществляться непосредственный контроль со стороны наиболее опытного сотрудника.

ФССП РФ пытается возложить на ответчика все убытки в полном объеме, за весь период незаконного бездействия иных должностных лиц, в том числе и судебные расходы по итогам рассмотрения дела [3].

Таким образом, анализируя вышеуказанные положения закона, отсутствуют основания для удовлетворения заявленных исковых требований, так как уплата УФССП по Ростовской области судебных не может быть в соответствие с действующим законодательством отнесена к прямому действительному ущербу, который обязан возместить работник работодателю, не могут подобные расходы быть отнесены в силу ст. 15 ГК РФ как к категории убытков, так и к ущербу, возникшему вследствие причинения вреда при исполнении трудовых обязанностей, которые могут быть взысканы с работника в соответствии с п. 1 ст. 1081 ГК РФ [1].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, ФССП

России, подав иск в суд в порядке регресса, не стали разбираться в сложившейся ситуации, тем самым возложив вину на лицо, которое своими действиями никакого ущерба не нанесло. Данный пример наглядно доказывает, что ФССП России в какой-то мере злоупотребляет своим правом обращения в суд в порядке регресса и возлагает материальную ответственность непосредственно на сотрудника. Как следует из вышеизложенного, несомненно институт материальной ответственности государственного служащего является мощным регулятором должного поведения государственного служащего, однако и данную меру необходимо применять лишь в случаях, когда действия государственного служащего действительно нанесли ущерб, при этом важно рассмотреть детально каждую сложившуюся ситуацию с должным вниманием, чтобы не применить меру материальной ответственности к невиновному лицу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 18.12.2006 №230 – ФЗ // СПС Консультант Плюс.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
3. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 N 229-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
4. Федеральный закон «О судебных приставах» от 21.07.1997 N 118-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
5. Решение мирового судьи, судебного участка Ленинского судебного района Ростова-на-Дону от 11.09.2017 по делу №2-1-1645/2017 // СПС Консультант Плюс.
6. Антошина Н.М., Сороко А.В. Государственная служба и кадровая политика: региональный аспект: Монография / Под ред. И.Н. Барцица. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2010. С. 41-50.
7. Василенко А.И. Права государственных служащих как основа их правового статуса по российскому законодательству // Юридический мир. 2011. С. 132-136.
8. Вахрушева Ю. Утрата доверия: практика споров по увольнению // Трудовое право. 2014. N 9. С.65-67.
9. Назаренко Н.В., Болташова Н.М. Конституционная самостоятельность государственной власти субъектов РФ // Материалы Международной научно-практической конференции: «Приоритеты социально-экономического развития евразийского пространства», 2018 г., г.Казань, РФ.
10. Назаренко Н.В., Болташова Н.М. К вопросу реализации принципа разделения властей в РФ // Материалы Международной научно-практической конференции: «Терроризм и экстремизм как угроза национальной безопасности России», 2018 г., г.Казань, РФ.

Статья поступила в редакцию 21.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.142

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0055

ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ ТРАЕКТОРИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ КАТЕГОРИАЛЬНО-СИСТЕМНОЙ МЕТОДОЛОГИИ

© 2019

Недолужко Ольга Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: technosorb@mail.ru)*

Аннотация. Актуальной задачей современной экономики является развитие методического инструментария оценки интеллектуального капитала. Недостатками существующих методик его оценки являются сложность доступа к требуемым вводным данным и ограниченные возможности использования в отношении некоммерческих организаций. В статье предлагается модифицированная методика оценки, позволяющая сформировать перечень показателей оценки интеллектуального капитала в зависимости от наличия необходимой информации и специфики деятельности организации. Данная методика может применяться в сочетании с методами категориально-системной методологии, что обеспечивает возможность выстраивания траекторий развития интеллектуального капитала с учетом наличия необходимых ресурсов и развития соответствующего вида когнитивной активности в организации. Использование методики позволит сформировать описание механизма функционирования компонентов интеллектуального капитала, являющегося элементом научной теории интеллектуального капитала, что, в свою очередь, даст возможность осуществлять управленческие воздействия с целью развития интеллектуального капитала и исключить при этом возможные ограничения, накладываемые сферой деятельности организации. Данная траектория влияния обеспечит условия для перехода интеллектуального капитала на следующий уровень системной и организационной сложности. Полученные результаты могут быть применены на мезо- и микроуровне для нормативного и методологического обеспечения разработки, реализации и оценки эффективности программных документов.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, показатель, динамика, когнитивная активность, универсальная схема взаимодействия, ресурс, индекс, эффективность, оценка, стратегия.

VALUATION AND MANAGEMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL OF AN ORGANIZATION BASED ON ITS DEVELOPMENT TRAJECTORIES FORMED BY USING CATEGORIAL SYSTEM METHODOLOGY

© 2019

Nedoluzhko Olga Vyacheslavovna, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Associate Professor
of the Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: technosorb@mail.ru)*

Abstract. An actual task of modern economy is development of valuation methodical tools of intellectual capital valuation. The limitations of existing valuation methods are hard access to input data required and restricted possibilities of their usage towards non-commercial organizations. The article proposes the modified valuation method allowing to form list of value indicators of intellectual capital dependent of availability of necessary information and specifics of organization activity. This method can be applied in combination with categorial system methods. This could provide an opportunity to form development trajectories of intellectual capital of an organization taking into account an access to resources needed and development of the corresponding type of cognitive activity in an organization. Usage of the method will allow to form a description of functioning mechanism of intellectual capital components, that in turn will give a chance to manage development of intellectual capital of an organization and at the same time exclude possible limitations by organization field. This trajectory of influence in the perspective will provide a conditions transition of intellectual capital to the next level of system and organizational complexity. The results obtained can be used to form a set of program tools for regulatory and methodological support of development, realization and valuation of program documents at the meso- and microlevel.

Keywords: intellectual capital, indicator, dynamics, cognitive activity, universal interaction scheme, resource, index, efficiency, valuation, strategy.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В последние десятилетия представители науки акцентируют внимание на оценке той роли, которую играет интеллектуальный капитал (далее – ИК) в развитии бизнеса. В условиях ограниченности материальных ресурсов все возрастающую роль начинают играть не вещественные факторы производства, в частности, интеллектуальный капитал организаций, управление которым может способствовать повышению стоимости бизнеса. Для того чтобы оценивать динамику величины интеллектуального капитала, изменяющейся под влиянием управленческих воздействий, необходимо располагать методическим обеспечением его оценки. В свою очередь, для того чтобы выполнить оценку ИК, необходимо определить содержание данного феномена и его составные части.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. В последние десятилетия в отечественной и зарубежной науке было выполнено большое количество исследований на тему определения сущности ИК. В них он, как правило, рас-

сматривается как системный объект, включающий в себя совокупность взаимосвязанных элементов. В работе Т. Stewart ИК рассматривается как комбинация знаний работников и конкурентных преимуществ организации, обеспечивающая рост благосостояния компании [1]. Согласно А. Brooking, в состав элементов ИК входят рыночные активы, интеллектуальная собственность, человеческие активы и инфраструктурные активы [2]. М.А. Мещерякова предлагает следующую структуру элементов ИК: бренд организации, ее взаимоотношения с партнерами и клиентами, интеллектуальный потенциал сотрудников. Такое объединение элементов способствует формированию дополнительной стоимости организации и повышению ее конкурентоспособности на рынке [3]. Неотъемлемой составляющей направления научных исследований, связанных с ИК, является его роль в процессе становления и развития экономики, основанной на знаниях. В работе С. Egbu обосновывается влияние процессов менеджмента знаний и ИК на процесс реализации организационных инноваций [4]. L. Bollen, P. Vergauwen, S. Schnieders исследуют характер влияния инвестиций в ИК и развития методов его оценки на инновационный потенциал компаний, их конкурентоспо-

способность и процессы управления знаниями и делают вывод о положительном характере такого влияния [5]. M. Zerenler, B. Hasiloglu, M. Sezgin подтверждают положительную корреляцию развития ИК и показателей инновационной эффективности компании и темпов роста промышленности [6]. Схожую направленность имеет работа M. Ghorbani, B. Mofaredi, S. Bashiriyan, в которой показывается взаимосвязь эффективного функционирования и развития ИК и организационных инноваций в банковской сфере [7].

Методический инструментарий оценки интеллектуального капитала в настоящее время также активно развивается. Существуют большое количество публикаций на данную тему представителей как зарубежной, так и отечественной науки. Согласно К.-Е. Sveibi [8], можно выделить 25 методов оценки интеллектуального капитала, которые разбиваются на четыре группы. Выбор группы методов и определенного метода в рамках группы обуславливается спецификой конкретной ситуации. Ставшие классическими модели оценки интеллектуального капитала основываются на использовании конкретных наборов показателей, связанных с определенным методом оценки. В частности, модель Skandia Navigator основывается на применении индикаторов различных групп: абсолютных, денежных, а также результатов опросов [9]. Основные сложности в использовании модели сопряжены с тем, что часть индикаторов имеют пересечения, а также с чрезмерно большим их количеством. Достоинством другой популярной модели – модели, предложенной в работе J. Roos at al. [10], является соотношение показателей интеллектуального капитала с ключевыми операциями компании, что позволяет отслеживать динамику показателей ИК. Наиболее значимая проблема модели – большой объем вводных данных, требуемых для выполнения оценки. Если рассматривать современные публикации на тему оценки ИК, то можно отметить повышенный интерес к методикам, основанным на использовании методов математической статистики. В частности, в работе M. Ghorbani, B. Mofaredi, and S. Bashiriyan [7] исследуется связь между процессом управления ИК и организационными инновациями. В работе с помощью матрицы и индексов корреляции обоснована положительная корреляция между элементами ИК и развитием инноваций в организации. В статье M. Hakkak, K. Nawaser, M. Ghodsi [11] обосновывается воздействие ИК на производительность трудовых ресурсов. Исследование выполнялось посредством обработки результатов опроса 120 человек, отобранных с помощью критерия Кохрена. Результаты исследования показывают, что менеджмент знаний в процессе развития ИК оказывает опосредованное влияние на показатели производительности персонала. Схожую тематику имеет статья M. Zerenler, S. B. Hasiloglu, M. Sezgin [6], в которой подтверждается гипотеза о позитивном характере влияния элементов ИК на инновационные показатели организации на примере автомобильной отрасли. Также отмечается, что чем выше темпы роста отрасли, тем более выражена степень данного воздействия. Используется опросный метод с дальнейшей обработкой полученных результатов с помощью метода корреляционно-регрессионного анализа. А.В. Боровков [12] связывает стоимость ИК с ценностью организационных знаний, которую предлагает оценивать на основе интегральной оценки параметров результативности, ресурсоемкости и оперативности. А.Ф. Тихомиров [13] делает акцент на составляющей человеческого капитала и выделяет в его составе традиционную («рутинную») и «креативную» компоненты, обосновывает влияние системы управления человеческими ресурсами на формирование и развитие элементов интеллектуального капитала. В целом можно отметить большую умозрительность и меньшую математико-статистическую обоснованность отечественных исследований.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Выполненный анализ ряда отечественных и зарубежных публикаций позволил сделать вывод о том, что в качестве ключевой проблемы при оценке интеллектуального капитала следует выделить ограниченность доступной исходной информации. С целью решения данной проблемы в настоящем исследовании предлагается использовать модифицированную методику, предполагающую комплексное применение ряда наиболее доступных показателей из наиболее известных методик ([8], [9], [10]), которые возможно рассчитать на основе годовой отчетности компаний. Перечень показателей расширен за счет включения в него нескольких универсальных дополнительных показателей, которые также можно использовать в этих целях.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Как было показано ранее в [9], в организации могут быть реализованы различные виды когнитивной активности, в зависимости от характера используемых ресурсов и получаемого результата (различные виды интеллектуального капитала). Таким образом, можно дифференцировать уровень и динамику каждого вида когнитивной активности, что позволит выявить проблемные зоны и идентифицировать недостаток ресурсов для развития соответствующего вида интеллектуального капитала. В свою очередь, для этого необходимо предложить специфические показатели для оценки развития каждого вида когнитивной активности. Это соотношение выполнено в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение показателей оценки интеллектуального капитала организации по видам когнитивной активности*

Вид когнитивной активности	Показатель	Источник
Обучение	1) затраты на обучение и переподготовку сотрудников, млн. руб.;	Модель Sveibi [8]
	2) среднегодовое время обучения 1 работника, ч. / чел.;	Модель Sveibi [8]
	3) структура работников по уровню образования, %	Модель Roos [10]
Вовлечение	1) текучесть кадров, %;	Модель Sveibi [8]
	2) отношение оставшихся после выхода из декретного отпуска работников к числу вернувшихся из декретного отпуска работников за год, %;	Предложен автором
	3) средний стаж работы в организации, лет	Модель Sveibi [8]
Производственная рационализация	1) инвестиции в обновление ключевых активов, млн. руб.;	Предложен автором
	2) удельный вес обновленных производственных процессов в их общем числе, %;	Предложен автором
	3) удельный вес новых производственных подразделений (должностей) в их общем числе, %;	Предложен автором
	4) стоимость компьютерной техники и программного обеспечения на 1 сотрудника, млн. руб. / чел.;	Модель Skandia Navigator [9]
	5) индекс производственной мощности (для производственных компаний)	Предложен автором
Самосовершенствование	1) удельный вес работников, повысивших в должности, за отчетный период, %;	Предложен автором
	2) число патентов и изобретений за отчетный период, ед.;	Модель Roos [10]
	3) доля работников, занятых в реализации новых проектов, %	Модель Roos [10]
Клиентоориентированная рационализация	1) уровень качества обслуживания клиентов, %;	Предложен автором
	2) уровень сервиса контактного центра, %;	Предложен автором
	3) количество обработанных запросов, шт.;	Предложен автором
	4) среднее время ожидания ответа, с.;	Предложен автором
	5) индекс удовлетворенности клиентов услугами, %;	Предложен автором
	6) доля проектов, способствующих развитию организации, %	Модель Sveibi [8]
Инновационная деятельность	1) эффективность инвестиций в обновление ключевых активов, %;	Предложен автором
	2) уровень коммерциализации затрат на инновации, (доля прибыли в затратах на инновации), %;	Модель Roos [10]
	3) индекс сбережений по результатам использования новых технологий (отношение абсолютной экономии денежных средств в результате внедрения инноваций к прибыли от внедрения инноваций);	Модель Roos [10]
	4) доля высокотехнологичных товаров и услуг в общем объеме продаж, %	Модель Roos [10]

*составлено автором

Представленный перечень показателей может быть модифицирован с учетом потребностей конкретной компании, а также наличия необходимой информации для расчетов. Полученные значения могут быть проанализированы с точки зрения их динамики, на основании чего может быть сделан вывод о тенденции развития того или иного вида когнитивной активности и о необходимости усилить управленческие воздействия на те ее виды, которые имеют отрицательную динамику. К преимуществам данного подхода можно отнести возможность принятия управленческих решений при наличии минимума исходной информации и в сжатые сроки, а также гибкость и модифицируемость показателей с учетом специфики конкретной компании.

Использование данного подхода в рамках исследования выполнено на примере ПАО «Трансконтейнер». Предлагаемый перечень показателей модифицирован с учетом наличия необходимой информации в годовой отчетности, в результате чего из него исключен ряд из них, которые невозможно рассчитать в силу отсутствия необходимой информации, и добавлен ряд дополнительных показателей, отражающих специфику компании. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка динамики видов когнитивной активности в ПАО «Трансконтейнер»*

Вид когнитивной активности	Показатель	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Обучение	1) затраты на обучение и переподготовку сотрудников, млн. руб.	13868	14223	24366	1,02	1,71
	2) среднее годовое время обучения 1 работника, ч. / чел.	15,47	26,54	28,0	1,72	1,06
Вовлечение	1) текучесть кадров, %	6,1	5,3	4,7	0,87	0,89
	2) отношение оставшихся после выхода из декретного отпуска работников к числу вернувшихся из декретного отпуска работников за год	0,83	0,92	0,95	1,11	1,03
Производственная рационализация	1) инвестиции в обновление ключевых активов, млн. руб.	2,9	2,4	8,1	0,83	3,38
	2) динамика оборота, сут.: - контейнеров; - платформ;	14,8 35,4	13,5 36,2	12,1 37,7	0,91 1,02	0,89 1,04
	3) динамика коэффициента порожнего пробега, %: - контейнеров; - платформ	2 21,7	2,7 21,5	2,9 19,2	1,35 0,99	1,07 0,89
Самосовершенствование	1) удельный вес работников, повысивших в должности, за отчетный период, %	0,0526	0,0534	0,052	1,02	0,9
	2) количество работников, прошедших производственную практику на объектах предприятия, чел.	102	95	103	0,93	1,08
Клиентоориентированная рационализация	1) уровень сервиса клиентского центра, %	63	81	87	1,29	1,07
	2) количество обработанных запросов, шт.	48000	10787	114551	0,22	10,62
	3) среднее время ожидания ответа, с	34	18,2	14,9	0,54	0,87
Инновационная деятельность	1) эффективность инвестиций в обновление ключевых активов, %	0,98	1,35	0,81	1,38	0,6
	2) эффективность приобретения нематериальных активов, руб. / руб.	27,49	38,16	46,34	1,39	1,21

* рассчитано автором с использованием статистической и отчетной информации, представленной на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики, сайте Министерства транспорта Российской Федерации, сайте Национального исследовательского института «Высшая школа экономики», сайте Центра раскрытия корпоративной информации

Далее можно воспользоваться результатами, полученными в таблице 2, для того чтобы выявить возможные варианты достижения стратегических целей предприятия. На предыдущем этапе исследования с помощью использования универсальной схемы взаимодействия элементов ИК организации были выявлены возможные траектории формирования различных видов ИК посредством использования различных видов ресурсов с помощью того или иного вида активности.

Исходя из стратегии компании, представленной в корпоративной отчетности, а также из результатов анализа, полученных в таблице 2, можно сказать, что компания, обладая в достаточной степени развитым человеческим и организационным капиталом, на настоящем этапе своего развития ставит себе целью развитие потребительского капитала. Достижение данной стратегической цели возможно осуществить по двум различным схемам: 1) эвристическая активность + физиологическая основа = клиентоориентированная рационализация; 2) креативная активность + социально-экономическая основа (инновационная деятельность).

Данные таблицы 2 демонстрируют положительную динамику показателей, характеризующих процессы клиентоориентированной рационализации и инноваци-

онной деятельности, однако негативной тенденцией является снижение индексов показателей в 2017 / 2016 гг. по сравнению с 2016 / 2015 гг. Если рассмотреть динамику показателей, характеризующих другие виды когнитивной активности в организации за этот же период, можно увидеть значительный рост затрат на обучение и переподготовку работников (индекс 1,71) и инвестиций в обновление ключевых активов (индекс 3,38). Таким образом, можно говорить о более активной реализации таких видов когнитивной активности, как обучение и производственная реализация, по следующим схемам: 1) стимульно-продуктивная активность + социально-экономическая основа = обучение; 2) эвристическая активность + психологическая основа = производственная рационализация. В свою очередь, можно сделать вывод: 1) имеющийся ресурс в виде социально-экономической основы интеллекта компания использует не по назначению, сочетая его с стимульно-продуктивной активностью вместо эвристической когнитивной активности; 2) эвристическая активность в компании в значительной степени осуществляется на психологической основе, а не на физиологической, являющейся дефицитным ресурсом. Конкретные практические рекомендации, которые можно сформулировать на основе этих выводов, состоят в следующем:

1) физиологический аспект интеллекта обусловлен наличием у человека мозга как материального носителя функционирования интеллекта, а значит, необходимо обеспечить наличие работников, изначально обладающих требуемым для решения организационных задач уровнем интеллекта (повысить эффективность мероприятий по подбору и отбору персонала);

2) эвристическая когнитивная активность основана на готовности работника осуществить переход от предложенной извне деятельности к деятельности, мотивированной изнутри [14], а значит, целесообразно использовать материальное и нематериальное стимулирование работников, чтобы поддерживать в них интерес к такого рода деятельности.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Использование комбинации моделей оценки ИК организации в сочетании с методами категориально-системной методологии позволило получить следующие результаты.

1. Сформирована модифицированная методика оценки и управления ИК организации, отличающаяся от ранее используемых 1) возможностью обоснования перечня показателей оценки ИК в зависимости от наличия необходимой информации и специфики деятельности организации; 2) возможностью ее использования в условиях отсутствия доступа к данным внутренней управленческой отчетности компании.

2. Обоснована возможность сочетания методики с методами категориально-системной методологии, в частности, универсальной схемой взаимодействия, что позволяет выстраивать возможные траектории развития требуемых в соответствии со стратегическими задачами компании видов ИК, определять необходимость приобретения необходимых ресурсов или развития соответствующих видов активности.

Полученные результаты могут быть применены на макроуровне для разработки нормативного и методологического обеспечения разработки, реализации и оценки эффективности программных документов.

Использование методики в перспективе позволит сформировать описание механизма функционирования компонентов ИК, являющегося элементом научной теории ИК, что, в свою очередь, даст возможность осуществлять управленческие воздействия с целью развития интеллектуального капитала и исключить при этом возможные ограничения, накладываемые сферой деятельности организации. Реализуемая траектория управления позволит в перспективе подготовить условия для перехода ИК на более высокий уровень системной и органи-

зационной сложности.

Представленные результаты могут быть использованы в целях формирования и оценки эффективности программных документов на макро- и мезоуровне государственного управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- 1 Stewart T. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organization*. New York: Crown Business Group, 1999. 320 p.
- 2 Brooking A. *Intellectual Capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise*. London: Thompson International Business Press, 1996. 224 p.
- 3 Мецерыкова М.А. Проблема измерения интеллектуального капитала в современной экономике // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». 2010, №1. С. 3-14.
- 4 Egbu C.O. *Managing Knowledge and Intellectual Capital for Improved Organizational Innovations in the Construction Industry: an Examination of Critical Success Factors* // *Engineering, Construction, and Architectural Management*. 2004. No 11(5). Pp. 301–315.
- 5 Bollen L, Vergauwen P, and Schnieders S. *Linking Intellectual Capital and Intellectual Property to Company Performance* // *Management Decision*. 2005. No 43. Pp. 1161–1185.
- 6 Zerenler M., Hasiloglu S.B., Sezgin M. *Intellectual Capital and Innovation Performance: Empirical Evidence in the Turkish Automotive Supplier* // *Journal of Technology Management @ Innovation*. 2008. Volume 3. Issue 4. Pp. 31-40.
- 7 Ghorbani M., Mofaredi B. and Bashiriyan S. *Study of the relationship between intellectual capital management and organizational innovation in the banks* // *African Journal of Business Management*. 2012. Vol. 6(15). Pp.5208-5217.
- 8 Sveiby K.-E. *Methods for Measuring Intangible Assets* [Электронный ресурс]. Sveiby: официальный сайт. Режим доступа: https://www.sveiby.com/files/pdf/1537275071_methods-intangibleassets.pdf.
- 9 Edvinsson L. *Developing Intellectual capital at Skandia* // *Long Range Planning*. 1997. Vol. 30, No 3. Pp. 366-373.
- 10 Roos J. et al. *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*. New York University Press, New York, 1998. 143 pp.
- 11 Hakkak M., Nawaser K., Ghodsi M. *Effects of intellectual capital on human resource productivity in innovative firms: mediating role of knowledge management* // *International Journal of Technology Marketing*. 2016. Vol. 11. No. 2. Pp. 238-250.
- 12 Боровков А.В. Эффективность управления информацией, знаниями и интеллектуальным капиталом развивающейся производственной системы // Вестник ЮРГТУ (НПИ). 2017. №5. С. 77-81.
- 13 Тихомиров А.Ф., Афрае А.В. Формирование и развитие интеллектуального капитала в системе управления человеческими ресурсами компании // Вестник ЗабГУ. 2017. Т. 23. №10. С. 111-119.
- 14 Недолужко О.В. Новый подход к формированию понятийного пространства феномена интеллектуального капитала организации // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2016. №2 (26). С. 42-49.

Статья поступила в редакцию 07.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.132.11

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0056

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОГО УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ АВТОНОМИИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2019

Нехайчук Дмитрий Валериевич, доктор экономических наук, профессор кафедры «Государственных финансов и банковского дела» Института экономики и управления

Нехайчук Юлия Серафимовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансов предприятий и страхования» Института экономики и управления

Жучик Алина Владиславовна, аспирант кафедры «Государственных финансов и банковского дела» Института экономики и управления

*Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
(295007, Россия, Симферополь, проспект Ак. Вернадского, 4, e-mail: nata_alina@mail.ru)*

Аннотация. Финансовые отношения, встроенные в механизм функционирования национальной экономики, обуславливают ее устойчивость и эффективность функционирования. На сегодняшний день недостаточно разработанными остаются вопросы теоретического обоснования эффективного уровня финансовой автономии органов местного самоуправления в регулировании социально-экономического развития муниципалитетов. В научной статье исследованы существующие три основных модели организации бюджетной системы государства. Доказывается, что принятому в стране модели бюджетной системы обуславливают концепции бюджетного федерализма и бюджетного унитаризма. Выявлено, что расширение финансовой автономии органов местного самоуправления через децентрализацию государственного управления в большинстве стран Центральной и Восточной Европы и Содружества Независимых Государств происходит значительно быстрее, чем формирование адекватной финансовой базы. Формирование местных бюджетов за счет части общегосударственных налогов может происходить в разных формах, которые обуславливают разное влияние местных органов власти на налоговые доходы. Эффективность межбюджетных трансфертов в сфере финансового выравнивания колеблется в зависимости от стадии становления местного самоуправления и вполне объясняется совершенством нормативно-правового регулирования бюджетных отношений в той или иной стране. Для мировой практики характерно существование соответствия между моделью бюджетной системы и типом местного самоуправления. Существование такого соответствия позволяет органам местного самоуправления в полной мере реализовывать свою финансовую компетенцию и выполнять собственные или делегированные полномочия. Делаются выводы о том, что местная власть имеет самый высокий уровень налоговой автономии в тех случаях, когда она может произвольно (без каких-либо ограничений) изменять размер налоговых ставок и предоставлять налоговые льготы. Как правило, во многих унитарных государствах полномочия местных органов власти ограничиваются правом изменять ставки определенных налогов (неограниченно или в законодательно установленных пределах) и предоставлять льготы.

Ключевые слова: финансовая автономия, местное самоуправление, делегирование, полномочия, бюджет, финансирование, межбюджетные трансферты, налоговые ставки, местное налогообложение.

TO THE QUESTION OF DETERMINING THE EFFECTIVE LEVEL FINANCIAL AUTONOMY OF LOCAL GOVERNMENT BODIES

© 2019

Nekhaychuk Dmytri Valerievich, doctor of economy sciences, professor of Department «Public Finance and Banking» of Institute of Economics and Management

Nekhaychuk Yulia Serafimovna, PhD, associate professor, Associate Professor of the Department «Finance of Enterprises and Insurance» of Institute of Economics and Management

Zhuchik Alina Vladislavovna, graduate student of Department «Public Finance and Banking» of Institute of Economics and Management

*V.I. Vernadsky Crimean Federal University
(295007, Russia, Simferopol, Prospekt Vernadskogo, 4, e-mail: nata_alina@mail.ru)*

Abstract. Financial relations embedded in the mechanism of functioning of the national economy determine its stability and efficiency of functioning. To date, the issues of theoretical substantiation of the effective level of financial autonomy of local governments in regulating the socio-economic development of municipalities remain insufficiently developed. The scientific article examines the existing three main models of organization of the state budget system. It is proved that the model of the budget system adopted in the country determines the concepts of budgetary federalism and budgetary unitarism. It has been revealed that the expansion of the financial autonomy of local governments through the decentralization of government in most countries of Central and Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States takes place much faster than the formation of an adequate financial base. Formation of local budgets at the expense of a part of national taxes can occur in different forms, which determine the different influence of local authorities on tax revenues. The effectiveness of intergovernmental transfers in the field of financial equalization varies depending on the stage of formation of local self-government and is fully explained by the perfection of the legal regulation of budgetary relations in a particular country. The world practice is characterized by the existence of a correspondence between the model of the budget system and the type of local self-government. The existence of such compliance allows local governments to fully exercise their financial competence and exercise their own or delegated authority. It is concluded that the local government has the highest level of tax autonomy in cases where it can arbitrarily (without any restrictions) change the size of tax rates and provide tax incentives. As a rule, in many unitary states, the tax powers of local governments are limited to the right to change the rates of certain taxes (unlimited or within statutory limits) and provide incentives.

Keywords: financial autonomy, local government, delegation, authority, budget, financing, intergovernmental transfers, tax rates, local taxation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Развитие муниципальных образований определяется значительным количеством факторов и синергией их социально-экономических отношений. Основным инструментом государственного управления таким взаимодействием

являются перераспределительные отношения, которые позволяют функционировать национальной экономике как единому целому. Таким образом, финансовые отношения, встроенные в механизм функционирования национальной экономики, обуславливают ее устойчивость и эффективность функционирования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Исследованием тенденций формирования степени финансовой автономии занимались такие ученые, как П. Бабич, Т. Бондарук, С. Варга, Н. Васильева, Ю. Дульшиков, Ф. Егоров, А. Костюков, А. Нестеренко, И. Руденко, С. Смирнов, Ч. Тибу, А. Чеберяко, П. Шуляк. В научных трудах отмечается наличие определенной зависимости между уровнем финансовой автономии органов местного самоуправления и социально-экономическим развитием муниципальных образований.

Исследованию взаимосвязи финансовой автономии органов местного самоуправления и совокупности межбюджетных отношений посвящены научные работы А. Гришанова, Ф. Егорова, Г. Коваленко, А. Костюкова.

Формирование целей статьи (постановка задания). Несмотря на существенные научные результаты, полученные учеными, недостаточно разработанными остаются вопросы теоретического обоснования эффективного уровня финансовой автономии органов местного самоуправления в регулировании социально-экономического развития муниципалитетов, что и обуславливает актуальность и выбор темы исследования.

Целью исследования является научное обоснование теоретических основ по определению эффективного уровня финансовой автономии органов местного самоуправления.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Важным элементом исследования формирования паритета между бюджетным унитаризмом и бюджетным федерализмом при обеспечении определенного эффективного уровня финансовой автономии муниципальных образований РФ и соответствующих им органов местного самоуправления является изучение зарубежного опыта и современных мировых тенденций. Мировая практика свидетельствует, что существуют три основных модели организации бюджетной системы государства. Принятую в стране модель бюджетной системы (табл. 1) обуславливают концепции бюджетного федерализма и бюджетного унитаризма.

Модель бюджетной системы должна соответствовать типу местного самоуправления, принятому в стране.

Первый тип местного самоуправления функционирует в соответствии с принципом «корпоративного управления». Центральные органы власти не осуществляют непосредственный контроль за местными органами власти. Значительную часть доходов местного бюджета составляют собственные доходы. Подобный тип местного самоуправления сложился в Великобритании. Источниками доходов местных бюджетов в Великобритании являются: дотации и субсидии, которые переводят центральные органы власти. Наиболее существенной из них является «вспомогательная субсидия по уровню налогов», предоставляемая в виде целевого взноса, который рассчитывается в соответствии с финансовыми возможностями каждого местного органа власти и ожидаемых расходов. Кроме того, предоставляются целевые субсидии на строительство жилья, содержание полиции, транспорт и капитальные расходы; отчисления в местные бюджеты в виде платы за землю, которая не находится в сельскохозяйственном содержании, и налог на недвижимость; другие доходы – арендная плата за жилье, оплата услуг, которые предоставляют местные органы власти. Близким к британскому является местное самоуправление в Соединенных Штатах Америки, однако органы такого самоуправления имеют прямое подчинение местным органам власти. Распределение полномочий между местными органами власти и органами местного самоуправления определяется индивидуально для каждого штата совокупностью

его нормативно-правовых актов. Децентрализовано формируются доходы местных бюджетов, бюджета штата. Система налогообложения также варьируется по штатам, индивидуальные особенности имеет бюджетный процесс [1].

Таблица 1 – Модели бюджетных систем, принятые в зарубежной практике*

Модель бюджетной системы	Характеристика
Первая модель бюджетной системы	Модели свойственна полная финансовая автономия каждого уровня власти, в том числе и местного самоуправления. Для каждого уровня бюджетной системы существует собственная совокупность налогов, формирующих доходную часть соответствующего бюджета. Это означает, что в стране, которая имеет такую бюджетную систему, взимаются центральные, региональные и местные налоги. Они полностью поступают в соответствующие бюджеты. Каждый уровень власти при этом относительно независим друг от друга и обеспечивает финансовыми ресурсами возложенные на него функции, в основном, за счет собственных налоговых поступлений.
Вторая модель бюджетной системы	Модель базируется на расщеплении налогов между уровнями бюджетов. Это означает, что в стране, где введена подобная бюджетная система, центральная власть и местное самоуправление имеют фиксированную долю доходов от каждого из налогов. Эта доля стабильна, не изменяется и обеспечивает формирование основной части финансовых ресурсов каждого уровня власти.
Третья модель бюджетной системы	Модель базируется на том, что в государстве разные уровни власти применяют общую базу. Это означает, что каждый уровень власти устанавливает свои ставки налогообложения в пределах одного и того же налога. Таким образом, общая ставка налога по стране является суммой налоговых ставок разных уровней власти.

* составлено авторами

Второй тип местного самоуправления характеризуется тем, что органы местного самоуправления являются самостоятельными в выполнении своих функций (самостоятельные институты самоуправления), но одновременно выполняют делегированные полномочия центральных органов власти. Следовательно, органы местного самоуправления функционируют как самоуправляющиеся государственные институты, выполняющие функции местных органов власти и им делегирована часть полномочий центральных органов власти [1-3]. В частности, Основной закон Германии предусматривает соблюдение принципа взаимосвязи полномочий и расходов и принципа соответствия расходов и доходов во взаимоотношениях федерации и земель в сфере финансов [2,3]. Благодаря внутренней взаимосвязи между распределением полномочий федеральных органов власти и органов власти земель, с одной стороны, и распределением между ними доходов от налогов – с другой, покрытие расходов федерации и земель на осуществление поставленных перед ними задач обеспечивается поступлениями из определенных для каждого уровня власти источников. Принцип взаимосвязи положен в основу всей финансовой системы Германии [11-14]. Бюджетная система Германии состоит из бюджета Федерации, бюджетов земель и общин. В Германии (в соответствии с федеративным устройством) все составляющие бюджетной системы являются действительно автономными, то есть самостоятельно составляют бюджеты, взимают налоги и сборы, тратят средства на выполнение функций, подпадающих под их юрисдикцию. Основой таких взаимоотношений являются заложенные в Конституции Германии исключительные, конкурирующие и рамоч-

ные законодательные полномочия Федерации.

Для третьего типа местного самоуправления характерен высокий уровень административного контроля над местными органами власти со стороны центральных органов власти. Такой тип местного самоуправления реализован в полной мере во Франции. При этом местные органы власти имеют достаточно широкие полномочия в сфере реализации национальной политики социально-экономического развития и разработки местной концепции такого развития [16-17].

Образование многоуровневых бюджетных систем обуславливается необходимостью финансового выравнивания с одновременным перераспределением собственных полномочий между центральными и местными органами власти. В свою очередь необходимость финансового выравнивания вытекает из необходимости выравнивания социально-экономического развития муниципалитетов [4]. Подтверждением этого является практика ряда развитых стран, таких как Соединённые Штаты Америки, Испания, Австрия, Швейцария, Швеция, где местные бюджеты имеют высокую финансовую автономию и практически не зависят от бюджета центральной администрации.

Источниками финансирования местных органов власти большинства стран Центральной и Восточной Европы являются собственные финансовые ресурсы органов местного самоуправления. Следовательно, они имеют значительную финансовую автономию по формированию доходной части местных бюджетов и расходованию этих средств, установления ставок местных налогов и сборов. Однако, к укреплению финансовой автономии органов местного самоуправления, как отмечает Коваленко Г.А. [5], апеллируют те муниципалитеты, которые находятся на высоком уровне развития. В этом случае такое усиление финансовой автономии органов местного самоуправления будет означать уменьшение эффективности выравнивания финансовых возможностей. В постиндустриальных странах местные органы власти получили права по своему усмотрению и под свою ответственность предоставлять общественные услуги населению соответствующих муниципалитетов. Учитывая это, наблюдается тенденция к постепенному росту уровня финансовой автономии органов местного самоуправления [5]. Основу финансовой автономии органов местного самоуправления развитых стран составляют местные налоги и местные надбавки к общегосударственным налогам. Процессы подобного характера происходят даже в странах с централизованной властью (Иордания, Марокко, Китай, Таиланд) [5].

Одной из количественных характеристик уровня финансовой автономии органов местного самоуправления является показатель удельного веса трансфертов в доходах местного бюджета, что позволяет констатировать степень зависимости местного бюджета от бюджетов высшего уровня. Для унитарных государств в целом данный показатель выше, чем для федеративных. Так, в таких унитарных государствах как Италия, Канада, Португалия, Нидерланды, Ирландия удельный вес трансфертов в доходах местных бюджетов колеблется от 62% до 80%. Объем трансфертов, предоставляемых из центрального бюджета в местные бюджеты, зависит от большого количества факторов и рассматривается по определенным подходам. В частности при расчете объема связанных трансфертов исходят из объема собственных доходов местного бюджета и объем трансфертов определяют пропорционально их величине или таким образом, чтобы компенсировать фактические расходы местного бюджета. При распределении бюджетных дотаций объем трансфертов определяют формульным методом и планируют как часть доходов местного бюджета. Значительную роль играют целевые трансферты, которые обеспечивают наибольшее влияние на изменение расходных программ местной власти в желаемом направлении [5].

Следует отметить, что расширение финансовой автономии органов местного самоуправления через централизацию государственного управления в большинстве стран Центральной и Восточной Европы и Содружества Независимых Государств происходит значительно быстрее, чем формирование адекватной финансовой базы. В структуре источников финансовых ресурсов местных органов власти этих групп стран, по признаку их разделения на внутренние и внешние, последние значительно превосходят, демонстрируя доминирование центральной власти [11].

Формирование местных бюджетов за счет части общегосударственных налогов может происходить в разных формах, которые обуславливают разное влияние местных органов власти на налоговые доходы. Местная власть может: устанавливать собственные дополнительные ставки (надбавки) по определенным налогам; иметь право на определенный процент доходов от налогов, собранных на соответствующей территории муниципалитета, или на законодательно установленную долю общенациональных налоговых поступлений [12]. При формировании местных бюджетов за счет части общегосударственных налогов, местные органы власти не могут самостоятельно определять базу налогообложения и устанавливать налоговые ставки. Это делается центральными органами власти. Причем уровень финансовой автономии местных органов власти зависит от того, насколько они могут влиять на формирование налогового законодательства (по определению нормативов межбюджетного распределения налогов). Например, в Испании и Италии центральные органы власти соглашуются с властями территорий муниципалитетов условия межбюджетного распределения налогов.

Доступ местных органов власти к общегосударственным налогам считается необходимым в тех случаях, когда они отвечают за выполнение широкого перечня социально значимых функций (например, по предоставлению услуг в сфере образования и здравоохранения) [14]. В этом случае расходы местных бюджетов в социальной сфере финансируют за счет закрепленных доходов [16]. К положительным характеристикам системы формирования местных бюджетов за счет части общегосударственных налогов следует также отнести то, что общие налоги и единое управление ими позволяют проводить эффективную налоговую политику, а изменения в налоговых поступлениях и, соответственно, риски таких изменений распределяются между различными видами бюджетов, то есть сказываются не только на местных, но и на центральном бюджете.

Предоставление местным органам власти права устанавливать собственные дополнительные ставки (надбавки) по общегосударственному налогу, который поступает в центральный бюджет, позволяет им достаточно гибко приводить финансовые возможности местных бюджетов в соответствие с потребностями в финансировании их расходов. Размеры таких надбавок могут быть ограниченными или устанавливаться местными органами власти по своему усмотрению. Отрицательной характеристикой использования такого источника финансирования местных бюджетов является многократное налогообложение одного и того же объекта [6].

В среднем по унитарным государствам Европы налоговые доходы обеспечивают примерно 50% доходов местных бюджетов, рассчитанных как сумма налоговых доходов местных бюджетов и полученных трансфертов [7]. Налоги, по которым местные органы власти имеют право устанавливать ставки и предоставлять льготы, являются важнейшим источником доходов местных бюджетов (они обеспечивают в среднем примерно 42% их общего объема) при этом на целевые трансферты приходится 25,8%, на нецелевые – 24,3%, а на общегосударственные налоги, которые распределяются между центральным и местными бюджетами, – 4,3%. Необходимо также подчеркнуть, что в последнее десятилетие доля

налоговых поступлений в доходах местных бюджетов во многих развитых странах оставалась достаточно стабильной, но их налоговая автономия расширялась. В унитарных странах Европы доля местных бюджетов в совокупных налоговых доходах государства колеблется от 0,8% в Греции и 2,2% в Ирландии до 31-33% в Дании, Швеции и Испании, а в таких странах, как Нидерланды, Люксембург, Великобритания – не превышает 5%.

Довольно часто в развитых странах существует разветвленная система местных налогов и сборов, основанная на принципе оптимальной фискальной нагрузки. При этом механизм взимания налогов имеет существенные различия в каждой стране, и принцип оптимальности налогообложения реализуется как за счет снижения налоговых ставок и расширения базы налогообложения, так и с помощью системы льгот, направленных на достижение конкретных целей социально-экономического развития муниципальных округов [8].

Значительное количество местных налогов и сборов является гарантией стабильности поступлений в местные бюджеты. Местные налоги и сборы имеют существенное значение при формировании бюджетов местного самоуправления в развитых странах.

Местное налогообложение должно быть соизмеримым с общегосударственным налогообложением и не создавать чрезмерной фискальной нагрузки на местных жителей [9]. Однако, чем выше уровень развития страны, тем большую роль в формировании местных бюджетов играют местные налоги и сборы. Как свидетельствует зарубежный опыт, наиболее фискальное значение имеют такие местные налоги как налог на недвижимость и налог (плата) на землю [15]. В частности высокое фискальное значение налога на недвижимость отмечается в доходах местных бюджетов США, Ирландии, Голландии, Великобритании Бельгии, Дании, Германии, Италии, Норвегии (70-90%). Меньшее распространение имеют местные акцизы на табак, бензин, спиртные напитки, местные налоги на продажу, местные налоги на продажу энергоносителей и электроэнергии (Кипр, Испания, Италия, Бельгия). Довольно часто одновременно с общегосударственным налогообложением доходов физических лиц, корпоративных доходов и прибыли предприятий осуществляется и их местное налогообложение (страны Северной Европы, Япония) [16, с. 39-40]. Если нормативно-правовые акты страны позволяют органам местного самоуправления устанавливать ставку местного налога в определенных пределах, то, как правило, устанавливается минимально возможная ставка. В некоторых странах финансовая компетенция органов местного самоуправления по налогообложению значительно ограничена (Франция, Испания). В некоторых странах расщеплению налога предшествует его централизация [16].

Практика налоговых расщеплений распространена в странах Центральной, Восточной Европы и странах Содружества Независимых Государств. Хотя существуют определенные различия между этими странами в практике налоговых расщеплений: если в первых главными расщепленными налогами являются налог на доходы граждан и налог на прибыль предприятий, то в странах Содружества Независимых Государств этот перечень шире – в него входят также налог на добавленную стоимость и акцизы. Кроме того, в странах Центральной и Восточной Европы установление нормативов расщепления для самоуправляющихся единиц базового уровня (город, село, поселок) проще и прозрачнее, у них нормативы расщепления для этих муниципалитетов определяются непосредственно на государственном уровне, тогда как в странах Содружества Независимых Государств доминирует другой подход – определение нормативов расщепления возлагается на представительные органы власти областного и районного уровней. В ряде стран на протяжении краткосрочного периода происходят достаточно радикальные изменения перечня расщепленных

налогов (Литва, Украина, Чехия) и нормативов расщепления (Словакия, Венгрия, Украина) [17].

Межбюджетные трансферты широко используются в мировой практике как инструмент финансового выравнивания. Эффективность межбюджетных трансфертов в сфере финансового выравнивания колеблется в зависимости от стадии становления местного самоуправления и вполне объясняется совершенством нормативно-правового регулирования бюджетных отношений в той или иной стране [12]. Для европейской практики не является исключением систематическая коррекция нормативно-правовых актов по определению соотношения бюджетных процессов центрального бюджета и местных бюджетов, расщеплению налогов, процедуры предоставления трансфертов. Менее всего пересматриваются соответствующие нормативно-правовые акты в Швеции и Франции.

Заслуживает внимания также опыт европейских стран по направлению увеличения собственных доходов местной власти за счет доходов от предоставления коммунальных услуг. Например, центральные органы власти в странах Балтии имеют право надзора за тарифами предприятий коммунальной инфраструктуры, хотя непосредственно тарифную политику осуществляют местные органы власти. В этих странах законодательно определен перечень сфер, относящихся к компетенции центрального и местных правительств. В странах Центральной Европы быстро произошло реформирование традиционных форм предоставления общественных услуг, чему способствовали такие элементы рыночной среды, как предоставление услуг частными организациями, их участие в предоставлении общественных услуг, использование в коммунальной сфере рыночных механизмов [10].

На развитие тех или иных видов альтернативных способов предоставления услуг влияет целый ряд факторов, среди которых: законодательное обеспечение, специфика сферы, в которой они предоставляются, рыночные условия. [8]. Выделяют основные виды альтернативных способов оказания услуг: выдача контрактов на коммунальные услуги; внедрение программ строительства, эксплуатации, передачи прав и обязанностей по предоставлению услуг в определенной местности в течение определенного периода; предоставление услуг на местном уровне неприбыльными организациями и благотворительными обществами; использование ваучеров (виды субсидий в пользу потребителей) [9].

Интересными являются особенности и опыт разных стран в этой сфере. Например, в Великобритании для получения подряда местные органы власти вынуждены сравнивать свою эффективность с эффективностью частного сектора. Во Франции существуют формы договорных отношений с монополистическими государственными компаниями в сфере коммунального хозяйства. В Германии существуют различные формы собственности и подотчетности в сфере коммунального хозяйства, которые пытаются уравновесить государственные функции с механизмами частного сектора. В Венгрии в сфере общественных услуг существуют две группы услуг, в предоставлении которых участвуют внешние производители.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Обобщение теоретических основ и международного опыта формирования доходов местных бюджетов позволяет сделать вывод о том, что местная власть имеет самый высокий уровень налоговой автономии в тех случаях, когда она может произвольно (без каких-либо ограничений) изменять размер налоговых ставок и предоставлять налоговые льготы. Как правило, во многих унитарных государствах налоговые полномочия местных органов власти ограничиваются правом изменять ставки определенных налогов (неограниченно или в законодательно установленных пределах) и предоставлять льготы. Уровень фи-

нансовой автономии местных органов власти зависит от того, могут ли они влиять на нормативы межбюджетного распределения общегосударственных налогов.

Таким образом, для мировой практики характерно существование соответствия между моделью бюджетной системы и типом местного самоуправления. Существование такого соответствия позволяет органам местного самоуправления в полной мере реализовывать свою финансовую компетенцию и выполнять собственные или делегированные полномочия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гришанова О.А., Балабанова Н.В. Повышение налогового потенциала муниципальных образований на основе развития межмуниципального сотрудничества // *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*. – 2017. – № 2 (50). – С. 25-37.
2. Чичканов В.П., Дульциков Ю.С., Раевский С.В. Межбюджетные отношения на субфедеральном уровне в Российской Федерации // *Вестник Брянского государственного университета*. – 2012. – № 3-1. – С. 51-56.
3. Егоров Ф.А. Правовые аспекты формирования финансовой и экономической основы местного самоуправления в Российской Федерации / Ф. А. Егоров // *Финансовое право*. – 2015. – № 5. – С. 5-9.
4. Иванов В.В., Григ И.И. Механизмы управления государственными закупками: Монография. – М: Инфра-М. – 2017. Сер. Научная мысль – 207 с.
5. Коваленко Г.А. Межбюджетные отношения в РФ: проблема самостоятельности регионов / Г.А. Коваленко // *Вестник Московского университета : сборник научных трудов*. – 2012. – № 2. – С. 89-103. – (Серия: «Экономика»).
6. Овчинников И.И. Муниципальная власть в структуре публичной власти в Российской Федерации // *Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Юридические науки*. – 2017. – № 3 (27). – С. 37-55.
7. Механизмы управления развитием региона / [В. Я. Афанасьев, И. К. Быстрыakov, В. И. Видяпин и др.]. – М., 2001. – 331 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [2-е изд., испр.]. – М.: Инфра-М, 1999. – 479 с.
9. Рукавишникова И.В. Особенности бюджетного кредитования субъектов Российской Федерации // *Финансовое право*. – 2016. – № 6. – С. 22-27.
10. Таболин В.В., Анисимов В.Ф. Современные проблемы муниципального права Российской Федерации // *Юридическая наука: история и современность*. – 2017. – № 6. – С. 87-93.
11. Bahl R. *Worldwide Trends in Fiscal Decentralization* / R. Bahl // *Intergovernmental Fiscal Relations: Conference*. – Johannesburg (South Africa), 1995. – P. 20-40.
12. Bird R.M. *Intergovernmental Fiscal relations: Universal Principles, Local applications* / R.M. Bird // *Georgia State University*, 2000. – WP № 00-2. – P. 10-13.
13. Ebel R. *Talking Points of Logic of Decentralization and Worldwide Overview* / R. Ebel // *Mediterranean Development Forum*. – Marrakech (Morocco), 1998. – P. 51-62.
14. *Fiscal autonomy of sub-central governments* // *OECD Economic Studies*. – WP, 2006. – P. 13.
15. Joumard I., Kongsrud P. M. *Fiscal relations across government levels* / I. Joumard, P. M. Kongsrud // *OECD Economic Studies*. – 2003. – № 36. – P. 184.
16. Thieben U. *Fiscal Decentralisation & Economic Growth in High-Income OECD Countries* / U. Thieben // *ENEPRI Working Paper*. – 2001. – № 1. – P. 39.
17. Klimchuk S.V., Nekhaychuk Yu.S., Nekhaychuk D.V., Nekhaychuk E.V. *Theoretical and methodological fundamentals of associated forms of agricultural business* // *European Research Studies Journal*. – 2017. Т. 20. – № 3B. – P. 130-137

Статья поступила в редакцию 28.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.462

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0057

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО
ПИТАНИЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

© 2019

Орлова Анна Ильинична, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Технология общественного питания» Института пищевых технологий и дизайна
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(603062, Россия, Нижний Новгород, улица Горная, 13, e-mail: annasamurina@mail.ru)

Аннотация. Общественное питание является неотъемлемой частью современного общества. Особое место оно занимает в сфере услуг, что выражается в появлении новых технологий переработки сырья, использовании новых видов продуктов питания, интенсивном развитии коммуникаций, средств и способов доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов. Общественное питание способствует решению многих социально-экономических проблем: позволяет более полно использовать продовольственные ресурсы страны, своевременно предоставляя населению качественное питание, имеющее решающее значение для поддержания здоровья, увеличения производительности труда, повышению качества учебы; позволяет более эффективно использовать свободное время, что в наши дни является немаловажным фактором для населения. В статье отражена тенденция развития отрасли общественного питания в Нижнем Новгороде. Охарактеризована ситуация на рынке ресторанного бизнеса. Общественное питание в настоящее время является стремительно развивающимся направлением пищевой отрасли. Растет не только число самих предприятий общепита, но заметно расширяется их диапазон. В статье рассмотрены и проанализированы отдельные направления развития отрасли пищевой промышленности и тренды ресторанного бизнеса в текущем году. В условиях сложившейся экономической ситуации важным является умение предпринимателей адаптироваться к новым аспектам ресторанного бизнеса, напрямую связанных с потребностями населения, выражающихся в применении новых способов и технологий в производстве продукции, использовании инновационного оборудования, новых принципов работы и обслуживания клиентов, создании новых концепций предприятий.

Ключевые слова: индустрия питания, развитие, тенденции, оборот общественного питания, факторы развития общественного питания, перспективные форматы, франчайзинг.

ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC
CATERING IN NIZHNY NOVGOROD

© 2019

Orlova Anna Ilyinichna, candidate of Economic Sciences, associate Professor of the Department
“Technology of catering” “Institute of food technology and design”
Nizhny Novgorod State of Engineering and Economics University
(603062, Russia, Nizhny Novgorod, Gornaya street, 13, e-mail: annasamurina@mail.ru)

Abstract. Catering is an integral part of modern society. It occupies a special place in the service sector, which is reflected in the emergence of new technologies for processing raw materials, the use of new types of food, the intensive development of communications, means and methods of delivery of products and raw materials, the intensification of many production processes. Public catering contributes to the solution of many socio-economic problems: allows more complete use of food resources of the country, timely providing the population with quality food, which is crucial for maintaining health, increasing productivity, improving the quality of education; allows more efficient use of free time, which today is an important factor for the population. The article reflects the development trend of the catering industry in Nizhny Novgorod. The situation in the market of restaurant business is characterized. Public catering is currently a rapidly developing area of the food industry. Not only is the number of catering enterprises themselves growing, but their range is expanding markedly. The article considers and analyzes the individual directions of development of the food industry and trends of the restaurant business in the current year. In the current economic situation is important ability of entrepreneurs to adapt to new aspects of the restaurant business, directly related to the needs of the population, expressed in the application of new methods and technologies in the production of products, the use of innovative equipment, new principles of work and customer service, the creation of new concepts of enterprises.

Keywords: food industry, development, trends, public catering turnover, factors of public catering development, perspective formats, franchising.

Развитие Нижнего Новгорода, как и других крупных городов России, зависит от совокупности многих факторов – экономических, социальных, культурных, природно-географических и других. Проведенный анализ социально-экономического положения города Нижнего Новгорода позволяет определить в формате SWOT-анализа его основные сильные и слабые стороны, а также обозначить потенциальные возможности, угрозы и риски, которые могут повлиять на его развитие, в том числе и на развитие отрасли общественного питания (таблица 1).

Конкурентные преимущества в основных сферах развития города Нижнего Новгорода обуславливают возможность минимизации слабых сторон города и использование его потенциальных возможностей развития, в том числе в сфере массового питания.

Нижегородская область одна из первых приняла программу развития инновационной деятельности, имеющую большое значение для построения современной инновационной системы, способствующей образованию внутренних факторов саморазвития и обеспечению про-

грессивного и успешного ее функционирования в совокупности производства продукции и услуг, а также постоянно взаимодействующих организационно-экономических отношений [1-6].

В настоящее время предприятия отрасли общественного питания в Нижегородской области предоставляют населению услуги с различным уровнем обслуживания, сервисом, реализуют продукцию разного качества, используют разнообразное оборудование.

Можно отметить, что развитие общественного питания происходит достаточно быстрыми темпами – расширяется диапазон предприятий общественного питания, увеличивается их количество [3--13]. В 2018 году объем оборота общественного питания составил около 12,1 млрд. рублей и в сопоставимых ценах, что ниже уровня предыдущего года на 4%. В период с 2017 по 2019 годы динамика показателя «оборот общественного питания» составляет 100-102% в сопоставимых ценах, к 2020 году объем общепита достигнет 14,3 млрд. рублей.

На территории Нижнего Новгорода в настоящее время насчитывается 1 441 предприятие на 89,1 тысяч по-

садовых мест, в т.ч.:

- 835 ресторанов, кафе, баров (47,6 тыс. мест);
- 407 столовых образовательных учреждений и организаций (37,2 тыс. мест);
- около двухсот общедоступных столовых, закусочных (4,3 тыс. мест).

Таблица 1 – Результаты SWOT-анализа[1]

Сильные стороны города	Слабые стороны города
1.Выгодное экономико-географическое положение города 2.Устойчивая и диверсифицированная экономика 3.Благоприятный инвестиционный климат 4.Лидерство предприятий города в отраслевых сегментах регионального и национального рынков 5.Высокий научный и образовательный потенциал 6.Развитая коммунальная инфраструктура 7.Богатое культурно-историческое наследие	1.Наличие микрогеографических факторов, препятствующих коммуникациям и целостному развитию городской среды 2.Недостаточно развитая транспортная инфраструктура 3.Недостаточное использование инновационного потенциала и возможностей совершенствования технологической базы 4.Дефицит свободных земельных участков под строительство 5.Проблемная экологическая обстановка 6.Миграционный отток квалифицированных специалистов в Москву 7.Естественная убыль населения за счет превышения смертности над рождаемостью 8.Высокий износ сетей инженерной инфраструктуры 9.Недостаточный уровень популяризации города Нижнего Новгорода как центра туризма

Продолжается строительство объектов общественного питания в Нижнем Новгороде и в настоящее время. Например, не так давно введен в эксплуатацию ресторан быстрого обслуживания сети «KFC» в Сормовском районе; в торгово-развлекательном центре «Порт-Артур» в Автозаводском районе открылся пивной ресторан площадью 600 кв. м. на 200 посадочных мест, в котором производят пиво, произведенное на собственной пивоварне компании, а также ресторан премиум-сегмента с открытой террасой с видом на Оку, площадью 400 кв.м. на 110 посадочных мест. В Ленинском районе Нижнего Новгорода в 2018 году в районе станции метро «Заречная» на пересечении транспортных потоков открылся ресторан быстрого питания McDonald's [5].

В перспективе до конца 2019 года планируется строительство еще ряда объектов общественного питания (кафе в Московском и Ленинском районах; три предприятия общественного питания и ресторан в районе набережной Гребного канала в Нижегородском районе).

Компания NPD Group, изучив рыночную конъюнктуру, провела исследование российского ресторанного рынка за 8 месяцев 2018 года, которое показало снижение оборота ресторанного рынка на 1,4%. Максимальное уменьшение выручки выявлено в сегменте средних ресторанов – до 4%. Снизилась привлекательность ресторанов японской кухни для посетителей, что объясняется не только их переизбытком на ресторанном рынке, но и продуктовым эмбарго, запрещающим ввоз продукции из Финляндии и Норвегии. Замена этих поставщиков на поставки продукции с Дальнего Востока приводят к увеличению цен для потребителей.

На плаву остаются, в основном, сетевые рестораны за счет масштаба своей деятельности, им удается удерживать цены на прежнем уровне, получая скидки от поставщиков за большой объем заказов. В то же время укрепили свои позиции кафе и рестораны быстрого питания. На 4% вырос фастфуд, став крупнейшим сегментом[3].

Большим спросом пользуются кафе без особой оригинальности в интерьере, главной задачей которых является приготовление вкусной продукции по сравнительно невысокой цене. В настоящее время вкус и качество являются главными составляющими любого предприятия

общественного питания, целью которого является привлечение клиентов и удержание их в качестве постоянных посетителей. Модная и особая атмосфера интерьера постепенно отходит на второй план, таких предприятий становится все меньше. Этому способствует изменение отношения людей к деньгам – они стали считать свои деньги, а не просто платить за то, чтобы «на других посмотреть и себя показать». В настоящее время имеет место тенденция: пришел – поел – ушел.

Также снижается потребление элитных алкогольных напитков, их потеснили более доступные позиции.

Региональная кухня, незаслуженно забытая временем, постепенно вытесняет вошедшую в моду японскую, итальянскую и экзотическую кухни. Возрождаются русские национальные, грузинские, украинские блюда. Набирает обороты китайская кухня. Благодаря введенным санкциям, все чаще появляются качественные отечественные продукты, растет и мастерство российских шеф-поваров.

Летом 2019 года ожидается возобновление притока туристов в связи с проведением матча на стадионе Нижнего Новгорода «Россия-Кипр», поэтому наша национальная кухня будет пользоваться спросом, которая вызвала огромный интерес туристов при проведении Чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Устойчивый спрос наблюдается в тех заведениях, где основой меню является мясо. Шашлык, стейки, отбивные и другие блюда из мяса всегда были и остаются самыми востребованными в национальной кухне [4].

В тройку самых востребованных предприятий общественного питания входят кафе в Нижегородском, Ленинском и Сормовском районах.

Первое – кафе «Библиотека», расположенное в здании книжного магазина «Дирижабль» на ул. Большой Покровской. Посетителям предлагают блюда итальянской, европейской кухни и различные десерты. Средний счёт 500 руб. Время работы: ежедневно, 11:00–22:00.

Второе – кафе «Князь» на ул. Удмуртской. Меню заведения составляют блюда европейской, восточной и русской кухни. Средний счёт 1500–2000 руб. Время работы: пн-пт 10:00–3:00; сб,вс 10:00–4:00. Данное заведение имеет хороший рейтинг в городе.

Третье – ресторан-клуб Salvador Dali на ул. Коминтерна, где готовят по рецептам Японии и Европы. В ресторане можно увидеть различные развлекательные программы, мероприятия с живой и электронной музыкой, караоке, детские мастер-классы. Средний счёт 1500 руб. Время работы: пн-чт 10:00–2:00; пт 10:00–5:00; сб 11:00–5:00; вс 11:00–2:00.

Факторами, влияющими на развитие отрасли общественного питания:

- увеличение доходов населения;
- основные фонды (недвижимость, производственное оборудование);
- повышение квалификации работников производства;
- снижение инвестиционной привлекательности ресторанных проектов;
- отсутствие централизованной инфраструктуры, способной обеспечить ресторанный бизнес необходимым сырьем и ресурсами.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что ресторанный бизнес в 2018 году не стал той сферой, где потребители хотят тратить деньги. В настоящее время россияне предпочитают придерживаться накопленные средства до наступления лучших времен. Снижение выручки бизнесмены ощутили еще в прошлом году. Прибыль в новых условиях снизилась на 5-30% в зависимости от специфики и масштабности заведения.

Важным условием сохранения предприятий общественного питания на плаву является умение предпринимателей адаптироваться к новым условиям сложившейся экономики. Проявление гибкости и способности внедрения новых технологий производства, принци-

пов работы и обслуживания клиентов необходимы для успешной адаптации в ресторанном бизнесе на современном этапе.

На сегодняшний день можно выделить основные аспекты в сложившейся рыночной ситуации:

- наименьшие потери ожидают демократичные заведения, рассчитанные на средний класс населения;
- наиболее безопасным способом организации ресторанного бизнеса на сегодняшний момент можно считать предприятия франчайзингового типа;
- предприятия с креативной, необычной, современной направленностью смогут удержаться на плаву при наличии хорошего специалиста маркетолога, дизайнера и креативщика в одном лице. Гарантом успеха станут всевозможные акции, известные гости и ведущие тематических вечеров, необычные мероприятия;
- предприятие должно реализовывать свои услуги конкретному сегменту потребителей, способствующему сохранить бизнес в период кризиса;
- пивные бары, лидирующие на общем фоне среди предприятий общественного питания, также имеют возможность не растерять своих посетителей.

Для развития деятельности предприятий общественного питания необходимо:

- изучать работу конкурентных заведений отрасли;
- отслеживать влияние культурных тенденций развития общества на продвижение ресторанного продукта;
- анализировать внедрение инновационных продуктов в сферу обслуживания;
- применять опыт расширения спектра ресторанных услуг на базе одной или нескольких производственных площадок.

Стоит отметить, что ситуация в отрасли общественного питания значительно отличается от той, которая была еще несколько лет назад. Много отличий можно найти и в сравнении с мировыми тенденциями развития этого направления.

Увеличение цен на недвижимость привело к сокращению количества заведений, предлагающих клиентам питание вне дома примерно на 1,5%.

В целях экономии многие предприниматели готовы идти на отчаянные шаги, которые еще совсем недавно казались неосуществимыми:

- переход на продукты отечественного производства;
- сокращение штата обслуживающего персонала;
- упрощенное меню.

Некоторые предприниматели вовсе на время приостанавливают работу, пока кризис не привел их к еще большим потерям.

К сожалению, большая часть деятелей ресторанного бизнеса в сегодняшних условиях ведения бизнеса в России переключаются на западный рынок, так как становится гораздо выгоднее спонсировать проекты, развивающиеся за рубежом.

В перспективе ресторанный рынок будет продолжать расти. Обострение конкуренции способствует стимуляции рестораторов на поиск новых путей развития бизнеса. В результате этого рынок ждет еще большая дифференциация и более четкая сегментация. Перспективными форматами на сегодняшний день можно считать такие направления, как стрит-фуд, демократичные рестораны с различными национальными кухнями и сегмент семейных ресторанов, который пока еще слабо развит в Нижнем Новгороде.

Появление в регионе франчайзинговых сетей и активное развитие фуд-кортов способствует переносу инвестиционной активности из ниши дорогих ресторанов в сегмент ресторанов и кафе средней ценовой категории, а также фаст-фудов. Будучи заполненным не больше чем на 2/3 от необходимого, нижегородский ресторанный рынок еще далек от стадии насыщения, темпы его роста составляют около 20% в год.

Чемпионат мира по футболу 2018 года стал новым толчком и стимулом для нижегородских кафе и рестора-

нов приблизиться к мировым стандартам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Орлова А.И. Влияние инновационных технологий на экономическое развитие современных предприятий общественного питания в нижегородской области // Вестник НГИЭУ. 2014. №1(32). С.76-83
2. Администрация города Нижнего Новгорода ПОСТА-НОВЛЕНИЕ 25.01.2017 № 190 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития города Нижнего Новгорода на 2017-2022 годы», с.28
3. Состояние ресторанного бизнеса в России на сегодняшний день <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/sostoyanie-restorannogo-biznesa.html> – дата обращения 06.01.2019
4. Как улучшить современное состояние ресторанного бизнеса в России <http://ipinform.ru/razvitie-biznesa/idei-biznesa/sostoyanie-restorannogo-biznesa.html> – дата обращения 20.12.2018
5. Ресторанный рынок <http://www.foodhouse.pro/2016-2017.html> – дата обращения 22.11.18
6. Без формата <http://nnovgorod.bezformata.com/listnews/novgorode-rost-aborota-obshepita/52342119/> – дата обращения 23.12.2018
7. Захарова И.И., Шавандина И.В. Современное состояние и перспективы развития специализированных предприятий общественного питания в России // Вестник НГИЭУ. 2014. № 3 (34). С. 58-62.
8. Воробьева Е.А. Развитие услуг общественного питания // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 159-163.
9. Новикова А.В. Образовательные и профессиональные стандарты для общественного питания // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 6 (22). С. 243-245.
10. Казакова Т.И. Исследование организаций общественного питания в Нижегородской области // Вестник НГИЭУ. 2014. № 7 (38). С. 124-132.
11. Захарова И.И., Крылова Р.В. Состояние и перспективы развития рынка услуг общественного питания // Карельский научный журнал. 2015. № 1 (10). С. 169-173.
12. Токарев М.А. Оценка эффективности контроля деятельности предприятий общественного питания Нижнего Новгорода // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 4 (36). С. 161-168.
13. Чекалин А.М. Современное состояние и перспективы развития предприятий общественного питания // Вестник НГИЭУ. 2017. № 8 (75). С. 96-106.

Статья поступила в редакцию 06.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0058

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАЗАНСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

© 2019

Пигарь Наталья Юрьевна, студент 3 курса магистратуры Института экономики и финансов кафедры «Государственное и муниципальное управление»
Казанский (Приволжский) федеральный университет
(420008, Россия, Казань, ул. Кремлёвская, 18, e-mail: nata07kso1@mail.ru)

Аннотация. Актуальным вопросом экономического развития России на сегодняшний день является эффективная организация пространства городов и управление этой организацией. Агломерация в этом случае является наиболее перспективной формой. Вопрос создания агломераций на территории Республики Татарстан рассматривается в документе «Стратегия развития Республики Татарстан до 2030 года». Его решение обеспечит высокую конкурентоспособность республики и решит вопрос сбалансированности территориально-пространственного развития региона. Существуют различные подходы к пониманию сущности агломераций, которые рассматриваются, в основном, как системы расселения или как формы размещения производительных сил без привязки к административно-территориальному устройству, что не позволяет организовать управленческие процессы в них. Это обуславливает необходимость комплексного решения задач управления развитием городских агломераций, начиная с определения их границ и структурного состава и заканчивая разработкой организационного механизма управления их развитием, так в Республике Татарстан 19 октября 2018 года в Казани был создан Координационный Совет призванный решить вопросы социального и инфраструктурного пространства. «В документе о создании Координационного Совета свои подписи поставили главы районов и г. Казани. В совет вошли Лаишевский, Зеленодольский, Пестречинский, Верхнеуслонский, Атинский и Высокогорский районы». В данной статье рассмотрены варианты агломерационного развития и выбран путь, оптимальный для Казанской агломерации. Проведен анализ трех агломераций Республики Татарстан – Казанской, Камской и Альметьевской, так как рассматривать развитие Казанской агломерации в отрыве от её спутников экономически не эффективно. В статье также рассмотрены проблемы трех агломераций Республики Татарстан, определен наиболее подходящий тип их развития, для каждой в отдельности, и предложен план их взаимодействия.

Ключевые слова: агломерация, территориально-пространственное развитие, транспортная инфраструктура, дифференциация денежных доходов, территории-спутники, субагломерации, синергетический эффект, диверсификация, пятипоясная агломерация, секторальное развитие, поясное зонирование.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF KAZAN AGGLOMERATION

© 2019

Pigar Natalia Yuryevna, 3-year student of magistracy, Institute of Economics and Finance,
Department "State and Municipal Administration"
Kazan (Volga Region) Federal University
(420008, Russia, Kazan, street Kremlyovskaya, 18, e-mail: nata07kso1@mail.ru)

Abstract. The actual issue of the economic development of Russia today is the effective organization of the urban space and the management of this organization. Agglomeration in this case is the most promising form. The issue of creating agglomerations on the territory of the Republic of Tatarstan is considered in the document "Development Strategy of the Republic of Tatarstan until 2030". His decision will ensure the high competitiveness of the republic and resolve the issue of balancing the territorial and spatial development of the region. There are various approaches to understanding the essence of agglomerations, which are considered mainly as settlement systems or as a form of placement of productive forces without reference to the administrative-territorial structure, which does not allow organizing management processes in them. This necessitates a comprehensive solution to the tasks of managing the development of urban agglomerations, starting with determining their boundaries and structural composition and ending with the development of an organizational mechanism for managing their development. Thus, in the Republic of Tatarstan, on October 19, 2018, a Coordination Council was convened in Kazan to solve social and infrastructure issues. "In the document on the establishment of the Coordination Council, the heads of districts and the city of Kazan put their signatures. The council included Laishevsky, Zelenodolsky, Pestrechinsky, Verkhneuslonsky, Atinsky and Vysokogorsky districts". In this article, the options of agglomerative development are considered and the path chosen is optimal for Kazan agglomeration. The analysis of the three agglomerations of the Republic of Tatarstan - Kazan, Kama and Almet'yevsk, since the development of the Kazan agglomeration apart from its satellites is not economically efficient. The article also considers the problems of the three agglomerations of the Republic of Tatarstan, identifies the most appropriate type of their development, for each separately, and proposes a plan for their interaction.

Keywords: agglomeration, spatial development, transport infrastructure, differentiation of money incomes, satellite territories, subagglomeration, synergistic effect, diversification, five-belt agglomeration, sectoral development, belt zoning.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Разработкой теоретических положений по развитию агломерационных процессов занимались классики региональной науки (А. Вебер [1], В. Кристаллер [2], А. Леш [3], А. Маршалл [4], И. Тюнен [5]), а также современные западные (У. Айзард [6], П. Кругман [7], М. Фуджита [8] и др.) и отечественные ученые (Е.Г. Анимидца, Н.Ю. Власова [9], А.Г. Вишневский [10], Б.М. Гринчель [11], Н.В. Зубаревич [12], Г.М. Лаппо [13], В.Н. Лексин [14], П.М. Полян [15] и др.).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Организационные аспекты управления развитием агломераций, рассматриваются в работах Ю.М. Алпатов [16], С.С.

Артоболевского [17], Р.В. Бабуна [18], М.А. Винокурова [19], И.В. Волчковой [20], В.Л. Глазычева [21], А.Ю. Даванкова [22], П.И. Дубровина [23], М.А. Михайловой [24], М.Г. Рагозиной [25], А.С. Серебrenниковой [26], А.А. Угрюмовой [27] и др.

Указанные авторы внесли весомый вклад в разработку рассматриваемых проблем, однако методология создания институциональных условий, обеспечивающих управленческие процессы в агломерации, а также формирования организационных основ управления ими отстает от требований современной практики.

Вышеизложенное обусловило выбор объекта, предмета, а также постановку цели и задач исследования.

Формирование целей статьи (постановка задания). Уточнить типологию и критерии выделения городских агломераций, определить пути совершенствования управления развитием городских агломераций на мате-

риалах Казанской городской агломерации.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Исследование развития Казанской городской агломерации позволяет выделить ряд индикаторов, которые включают количественные и качественные характеристики, среди них: уровень дифференциации денежных доходов населения в городе-центре и территориях-сателлитах, наличие сформированных естественным путем городов - сателлитов, возможность формирования искусственных городов-сателлитов, дифференциация по уровню промышленного производства, дифференциация по уровню значимости сферы услуг, дифференциация экологической безопасности в центре и городах-сателлитах, а также уровень связанности логических потоков между центром и сателлитами. Полученный комплекс критериев систематизирован в таблице 1.

Таблица 1 - Индикаторы выбора подхода к формированию городской агломерации

№ п/п	Критерий выбора подхода	Поясное зонирование	Секторное развитие	Параллельный город	Направленное развитие
1	Наличие географических особенностей, ограничивающих расширение агломерации между поясами	-	-	-	-
2	Высокий уровень дифференциации денежных доходов населения	-	-	-	+/
3	Наличие сформированных естественным путем сателлитов	+	+	-	-
4	Возможность формирования искусственно созданных сателлитов	+	-	-	+
5	Высокий уровень дифференциации по уровню промышленного производства	-	-	-	+
6	Высокий уровень дифференциации по уровню развития сферы услуг	+	-	-	+
7	Высокий уровень дифференциации экологической безопасности	+	-	-	+
8	Высокий уровень логической связанности (жесткость зависимости)	-	-	-	-

Источник: составлено автором по: Стратегические направления социально-экономического развития муниципальных образований: опыт Республики Татарстан / Н.Г.Багаутдинова, И.С.Глебова, М.В.Панасюк, И.В.Юсупова. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. - С.115-119

Оптимальный подход к формированию Казанской городской агломерации может быть выбран в соответствии с приведенными в таблице характеристиками. Это позволит обеспечить эффективную агломерационную политику с равномерным распределением центров и сателлитов агломерации.

Таблица 2 - Выбор оптимального типа развития для Казанской, Камской и Альметьевской агломераций

Критерий выбора подхода	Поясное зонирование	Секторное развитие	Параллельный город	Направленное развитие	Казанская агломерация	Камская агломерация	Альметьевская агломерация
Наличие географических особенностей, ограничивающих расширение агломерации между поясами	-	+	+	-	-	-	-
Высокий уровень дифференциации денежных доходов населения	-	-	-	+/	-	-	-
Наличие сформированных естественным путем сателлитов	-	-	-	-	+	-	-
Возможность формирования искусственно созданных сателлитов	+	-	-	-	+	-	-
Высокий уровень дифференциации по уровню промышленного производства	-	-	-	-	-	-	-
Высокий уровень дифференциации по уровню развития сферы услуг	+	-	-	-	+	-	-
Высокий уровень дифференциации экологической безопасности	+	-	-	-	+	-	-
Высокий уровень логической связанности	-	-	-	-	-	-	-

Источник: составлено автором по: Стратегические направления социально-экономического развития муниципальных образований: опыт Республики Татарстан / Н.Г.Багаутдинова, И.С.Глебова, М.В.Панасюк, И.В.Юсупова. - Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. - С.115-119.

Сопоставляя Казанскую городскую агломерацию с критериями выбора подходов к агломерационному развитию, можно сделать вывод, что наибольшее количество совпадений наблюдается по параметру параллельного города. Это создает необходимость формирования параллельных городов в первом поясе агломерации, а именно - в городах Зеленодольск, Иннополис и прилегающих муниципальных районах; в параллельных центральных городам субагломерациях (Арск и Буинск). Этот подход к формированию агломерации позволит

сконцентрироваться на точках роста, не привязанных к состоянию крупного центрального города (Казани).

Для Камской агломерации актуален путь секторального агломерационного развития, который предполагает множественные точки роста, развитие сильных сторон муниципальных образований с целью получения синергетического эффекта их взаимодействия в рамках агломерации.

Секторальный тип позволит учитывать географические ограничения развития агломерации, усилить взаимодействие с Альметьевской агломерацией, сформировать самостоятельные центры на базе Мамадыша и Чистополя (третий пояс агломерации).

Для Альметьевской агломерации можно рекомендовать тип поясного зонирования с сохранением рекреационных зон между поясами агломерации. Базовым предприятием, вокруг которого формируются и будут в дальнейшем формироваться связи, является в Альметьевской агломерации предприятие «Татнефть».

Общая направленность изменений городских агломераций Республики Татарстан, предлагаемая к внедрению, представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Общая направленность решения проблем агломерационного развития Республики Татарстан

Проблема	Направления решения проблем
Проблема развития малых городов и сельских территорий агломераций	Составить и реализовать программы развития малых городов и сельских территорий агломераций
Проблема транспортной доступности, развитости транспортно-коммуникационной системы	Развитие на межного общественного транспорта, а также альтернативного транспорта Разработка документации и строительство скоростных железных дорог, организации транспортно-посадочных узлов, развитие логистической инфраструктуры Модернизация аэропортов с целью повышения посадочной доступности Соединение всех сельских населенных пунктов автомобильными дорогами с круглогодичными сообщениями
Проблема экологии, утилизации отходов	Создание рациональной системы обращения с отходами
Проблема институциональной обеспеченности агломерационного развития	Развитие проектной, исследовательской, образовательной деятельности на территории агломераций

Источник: составлено автором

Очевидно, что одной из существенных проблем агломераций является развитие транспортной инфраструктуры. Рассмотрим возможности решения стратегических проблем по каждой из трех агломераций (Казанская, Камская, Альметьевская). В таблице 4 отражены перспективы решения проблем агломерационного развития Казанской агломерации.

Таблица 4 - Стратегия решения проблем развития Казанской городской агломерации

Проблема	Направления решения проблем
Проблема развития малых городов и сельских территорий агломераций	Упорядочение хозяйственной деятельности в пригородных зонах Реализация территориальных проектов в пригородных зонах, развитие сплитбей застройки
Проблема транспортной доступности, развитости транспортно-коммуникационной системы	Развитие скоростных связей, строительство нового автодорожного и железнодорожного обхода города Казани. Развитие и модернизация существующей инфраструктуры Строительство стратегического моста через реку Волгу в районе деревни Гребени
Проблема экологии, утилизации отходов	Сохранение экосистемы - применение "зеленых" технологий, использование малых и среднемагистральной авиации, развитие сервисных и досуговых функций в Лаишевском и Верхнеуслонском районах Сохранение и обустройство природных территорий Волги и малых рек, формирование развлекательных зон
Проблема институциональной обеспеченности агломерационного развития	Развитие организационных высшего образования и инновационных компаний Совместные проекты с зарубежными партнерами; Активизация международной образовательной и исследовательской кооперации

Источник: составлено автором

Таким образом, основным вектором становится развитие скоростных магистралей, сохранение экосистемы возле рек (прибрежных зон), реконструкция и модернизация территорий-спутников Казани.

В таблице 5 отражены перспективы решения проблем агломерационного развития Камской агломерации.

Таблица 5 - Стратегия решения проблем развития Камской агломерации

Проблема	Направления решения проблем
Проблема развития малых городов и сельских территорий агломераций	Трансформация и дифференциация специализации городов-ядер агломерации, развитие синергетического эффекта от сотрудничества Усиление идентичности городов-ядер агломерации
Проблема транспортной доступности, развитости транспортно-коммуникационной системы	Формирование устойчивого структурообразующего транспортного каркаса агломерации, включая развитие скоростных связей и строительство стратегических мостов в районе села Соколка (в долгосрочной перспективе) города Елабуги
Проблема экологии, утилизации отходов	Интенсивное развитие городов агломерации в границах существующих урбанизированных территорий, максимальное сохранение природных ландшафтов и земель сельскохозяйственного назначения Делегирование (делегатство, связанная с развитием территории и подтоковой земля и объектов с целью их нового использования) территорий в самитрано-зашитных зонах промышленных предприятий, нацеленный на формирование плотной и связанной городской среды

Источник: составлено автором

Таким образом, основной вектор развития Камской агломерации – это акцент на специализации городов – ядер агломерации, с дальнейшей диверсификацией их

специализации; транспортная инфраструктура предполагает строительство стратегических мостов и развитие скоростных линий связи. В таблице 6 отражены перспективы решения проблем агломеративного развития Альметьевской агломерации.

Таблица 6 - Стратегия решения проблем развития Альметьевской агломерации

Проблемы	Направления решения проблем
Проблема развития малых городов в сельских территориях агломераций	Развитие «спутниковой» застройки в поселенках-спутниках городов Альметьевска, Бугульмы и Лениногорска, включение в развитие элемент территорий
Проблема транспортной доступности, развитости транспортно-коммуникационной системы	Формирование и развитие коммуникационных центров как в основных городах агломерации, так на межмуниципальных площадках, развитие дорожной карты
Проблема экологии, утилизации отходов	Создание единой транспортной системы Альметьевской агломерации на основе автобусного сообщения, интенсификация и централизация работы сети общественного транспорта, охватывающей город-ядра агломерации, поселения-спутники и сельские населенные пункты
Проблема институциональной обеспеченности агломеративного развития	Внедрение инновационных экосистем
	Грантовые программы для вузовских инноваций, привлечение инновационных компаний к обсуждению и совершенствованию учебных планов и программ; расширение практики стажировок студентов и выпускников в компаниях инновационного сектора

Источник: составлено автором

Таким образом, основным вектором решения проблем стратегического развития Альметьевской агломерации является создание единой транспортной системы агломерации, внедрение инновационных экологических систем, развитие грантовых программ и привлечение инновационных компаний к совершенствованию дорожной карты.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На основе анализа практики управления развитием городских агломераций выявлен перечень критериев, совокупность которых позволяет определить оптимальные направления и условия формирования агломерации, включая ограничения поясного расширения агломерации, уровень дифференциации денежных доходов населения, уровень дифференциации промышленного производства, уровень развития сферы услуг в зоне влияния городской агломерации, наличие и количество сателлитов, возможность их формирования.

На основе проведенного анализа определены приоритетные типы и направления формирования базовых агломераций Республики Татарстан, в соответствии с которыми для Казанской пятипоясной агломерации оптимальным направлением формирования является тип «параллельный город», для Камской пятипоясной агломерации оптимальным направлением формирования является тип «секторальное развитие», для двухпоясной Альметьевской агломерации оптимальным направлением формирования является тип «поясное зонирование».

Вопрос о создании агломераций актуален для многих территорий, например, рассматривается вопрос о создании Самарско-Тольяттинской агломерации. В Республике Татарстан вопрос создания агломераций уже активно решается, поэтому ценный опыт создания базовых агломераций Республики Татарстан и механизм управления агломерациями с помощью Координационного Совета может быть использован другими субъектами Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вебер А. Теория размещения промышленности. М.: А. Вебер, 1926. – 223 с.
2. Кристаллер В. Концепция центральных мест. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8V%D1%85_%D0%BC%D0%B5%D1%81%D1%82. Дата обращения: 11.01.2019.
3. Леш А. Теория центральных мест [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studme.org/1791021126382/geografiya/teoriya_tsentralnyh_mest_kristallera_lyosha. Дата обращения: 11.01.2019.
4. Маршалл А. Принципы политической экономии. - М.: Издательство «Прогресс», 1983. - 416 с.
5. Тюнен И. Изолированное государство / И.Тюнен - М.: Экономическая жизнь, 1926. - 326 с.
6. Айзард У. Размещение и экономика пространства: монография / Айзарда У., 1956
7. Кругман П. Теория анализа торговых моделей и мест расположения экономической активности. Новые принципы экономической географии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38741>. Дата обращения: 11.01.2019.

8. Фуджитта М. Модели модернизации традиционной теории размещения производства
9. Анимца, Е.Г. Градоведение: учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. / Е.Г. Анимца, Н.Ю. Власова – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. – 417 с.
10. Вишневский, А.Г. На полпути к городскому обществу / А. Г. Вишневский // Человек. – 1992. – № 1.
11. Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография / — СПб.: ГУАП, 2014. — с. 244
12. Зубаревич Н.В. Города как центры модернизации экономики и человеческого капитала // *Общественные науки и современность*. 2010. № 5. С. 5-19
13. Ланто Г.М. География городов. - М.: ВЛАДОС, 2007. - 217 с.
14. Лексин, В.Н. «Региональные столицы» в экономике и социальной жизни России / В. Н. Лексин // *Вопросы экономики*. — 2006. — № 7. — С. 90.
15. Полян П.М. Методика выделения и анализа опорного каркаса расселения. - М.: ИГ АП СССР, 1988. - 220с.
16. Аллатов Ю.М. Землепользование в России и особенности правового регулирования земельных отношений в городе Москве: моногр. / Ю.М. Аллатов. - М.: Юркмпани, 2016.
17. Артоболевский С.С. Крупнейшие агломерации и региональная политика: от ограничения роста к стимулированию развития (европейский опыт) // *Крупные города и вызовы глобализации* / С.С. Артоболевский. - Смоленск, 2013. - 280 с.
18. Бабун Р.В. Агломерация городов как объект управления // *Регион: экономика и социология*. 2012. № 2. С. 239-252.
19. Винокуров, М.А. Город как основа социально-экономического и инновационного развития в XXI веке / М.А. Винокуров // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. – 2010. – № 5. – С. 5-10.
20. Волчкова И.В. Теория и практика управления развитием агломераций: монография / И.В. Волчкова, И.Н. Минаев. – Томск: Изд-во Томского государственного архитектурно-строительного университета, 2014. – 234 с.
21. Глазычев В.Л. Социально-экологическая интерпретация городской среды / В. Л. Глазычев. – М., 1984.
22. Гордеев С.С., Даванков А.Ю. Выбор оптимального варианта реконструкции индустриального района // *Стратегия экологической безопасности России*. СПб., 1992. С. 189-193
23. Дубровин П.И. Агломерация городов (генезис, экономика, морфология) / П.И. Дубровин // *Вопросы географии: сб.* 45. – М., 1959. – 34 с.
24. Михайлова М.А. Межмуниципальное сотрудничество при реализации полномочий муниципальных
25. образований в городской агломерации: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Михайлова Мария Александровна. / - Иркутск, 2012. – 24 с.
26. Рагозина, М.Г. Межмуниципальное сотрудничество в России: перспективы развития с учетом адаптации зарубежного опыта к возможностям российского законодательства / М.Г. Рагозина // *Вопросы межмуниципального хозяйственного сотрудничества*. – М., 2010. – С. 87-106.
27. Серебренникова А.С. Городское агломерирование: новая тенденция развития межмуниципального сотрудничества? / А.С. Серебренникова // *Городское управление*. 2009. - № 2. - С. 45-56.
28. Угрюмова А. А. Управление экономическим ростом агломераций (на примере Московской агломерации): дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Угрюмова. Москва, 2005. - 284 с.

Статья поступила в редакцию 24.01.2019
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.142.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0059

**АНАЛИЗ УРОВНЯ АГРАРНОГО РАЗВИТИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА
СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

© 2019

Коломыц Оксана Николаевна, кандидат социологических наук, доцент кафедры
отраслевого и проектного менеджмента*Кубанский государственный технологический университет
(350072, Россия, Краснодар, ул. Московская, д. 2, e-mail: ksu_berimor@mail.ru)***Попов Максим Николаевич**, кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономики и информационных технологий*Краснодарский государственный институт культуры
(350072, Россия, Краснодар, улица 40 лет Победы, 33, e-mail: beaver_maxx@mail.ru)***Иванова Инна Григорьевна**, кандидат экономических наук,
доцент кафедры управления и маркетинга*Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т.Трубилина
(350044, Россия, Краснодар, ул. Калинина, 13, e-mail: inna_ivanova_2010@mail.ru)*

Аннотация. Цель: синхронизация социально-экономического развития сельских муниципальных образований аграрного региона на основе анализа уровня их аграрного развития и производственного потенциала с учетом специфических пространственных условий их жизнедеятельности. Методы: анализа, синтеза, монографического исследования, эмпирико-фактологической информации, позволившие обеспечить репрезентативность метода исследования и высокую степень аутентичности полученных результатов, обобщений и рекомендаций. Информационно-эмпирическая база работы сформирована на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата) и ее региональных органов, в частности, Краснодарского края, а также информации периодических изданий и средств массовых коммуникаций. Результаты: на основе проведенного анализа построена двумерная матрица сопоставления уровня аграрного развития и производственного потенциала муниципальных образований Краснодарского края, в которой исследуемые сельские территории располагаются в определенном квадранте. В каждой клетке матрицы расположены муниципалитеты с приблизительно одинаковым уровнем аграрного развития и относительно равным уровнем производственного потенциала. Полученные результаты свидетельствуют о наличии возможностей повышения уровня развития сельского хозяйства в кратко- и среднесрочной перспективе. Научная гипотеза исследования состоит в предположении, что сбалансированное сельскохозяйственное развитие муниципальных образований Краснодарского края и обеспечение устойчивых параметров его роста зависит от эффективного использования и развития регионального агропромышленного комплекса как базисной отрасли. Практическая значимость: основные положения и выводы статьи, адресованные государственным исполнительным органам власти федерального и регионального уровней, могут быть использованы при совершенствовании отраслевых концепций и стратегий развития агропромышленного комплекса региона.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрное развитие, производственный потенциал, сельские территории, агропромышленный комплекс региона, направления развития.

**ANALYSIS OF THE LEVEL OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT AND PRODUCTIVE CAPACITY
OF RURAL MUNICIPAL FORMATIONS OF KRASNODAR REGION**

© 2019

Kolomyts Oksana Nikolaevna, candidate of sociological Sciences, associate Professor
of branch and project management Department*Kuban State Technological University
(350072, Russia, Krasnodar region, Krasnodar, Moskovskaya str., 2, e-mail: ksu_berimor@mail.ru)***Popov Maksim Nikolaevich**, candidate of economic Sciences, associate Professor, Department
of Economics and information technologies*Krasnodar State Institute of Culture
(350072, Russia, Krasnodar, street 40 let Pobedy, 33, e-mail: beaver_maxx@mail.ru)***Ivanova Inna Grigorievna**, candidate of economic Sciences, associate Professor
of the Department of management and marketing*Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin
(350044, Russia, Krasnodar, Kalinina str., 13, e-mail: inna_ivanova_2010@mail.ru)*

Abstract. Purpose: synchronization of socio-economic development of rural municipalities of the agricultural region based on the analysis of the level of their agricultural development and production potential, taking into account the specific spatial conditions of their life. Methods: analysis, synthesis, monographic examination, empirical and factual information, which allowed to ensure the representativeness of the research method and a high degree of authenticity of the results, generalizations and recommendations. The information and empirical base of the work is formed on the basis of official data of the Federal state statistics service (Rosstat) and its regional bodies, in particular, the Krasnodar territory, as well as information from periodicals and mass media. Results: on the basis of the analysis, a two-dimensional matrix of comparison of the level of agricultural development and production potential of municipalities of the Krasnodar region, in which the studied rural areas are located in a certain quadrant, is constructed. Each cell of the matrix contains municipalities with approximately the same level of agricultural development and a relatively equal level of productive capacity. The results indicate that there are opportunities to improve the level of agricultural development in the short and medium term. The scientific hypothesis of the research consists in the assumption that the balanced agricultural development of municipalities of the Krasnodar region and ensuring sustainable parameters of its growth depends on the effective use and development of the regional agro-industrial complex as a basic industry. Practical significance: the main provisions and conclusions of the article, addressed to the state Executive authorities of the Federal and regional levels, can be used to improve industry concepts and strategies for the development of the agro-industrial complex of the region.

Keywords: agriculture, agricultural development, production potential, rural areas, agro-industrial complex of the region, directions of development.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Макро-

экономические параметры России преимущественно не способствуют формированию условий устойчивого развития для малых и сельских населенных пунктов [1].

В связи с чем, проблемы синхронизации сельскохозяйственного развития аграрных территорий, стабилизации и ликвидации негативных тенденций в российском агропромышленном комплексе, развития сельскохозяйственного производства и аграрных товаропроизводителей особенно сильно выражены на региональном уровне. С учетом нестабильности экономической ситуации, действующими санкциями, неустойчивым положением курса национальной валюты, продуктовым эмбарго, импортозамещением [2] и т.д., развитие аграрного сектора экономики становится основополагающей задачей государства, обеспечивающим создание высокоэффективного конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечение полной занятости населения сельской местности, улучшение демографической ситуации, обустройство социально-инженерной инфраструктуры сельских населенных пунктов [3].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблемы проектирования жизнедеятельности аграрных территорий находили отражение в трудах многих ученых в разные годы, как в России, так и за рубежом.

Вопросы анализа уровня аграрного развития и производственного потенциала сельских муниципальных образований и организации эффективной сельскохозяйственной деятельности частично рассмотрены в трудах А.В.Чаянова, А.Н.Челинцева, Б.Н.Книпович, Л.В.Смирнягина, Г.А.Студенского, А.А.Рыбникова и др.

Проблемами функционирования и развития хозяйств населения на современном этапе посвящены работы таких авторов, как К.В. Копач, Е.Г. Лысенко, Т.И. Бухтиярова, В.Д. Мингалев, О.Н. Михайлюк, А.Я. Кибиров, В.М. Шарапова, А.Л. Пустуев, Н.А. Потехин, П.Е. Подгорбунских, А.Н. Адукова, В.А. Богдановский, Т.Ф. Янина, Н.С. Грекова, А.Л. Марковой, Е.В. Галдановой, Н.С. Морозовой, В.А. Рукина, А.И. Добровой, З.З. Абдулаева, Р.Р. Ахунова, А.Я. Басырова, С.Н. Бобылева, Е.Н. Кадышева и др.

Однако, можно констатировать отсутствие единого концептуального подхода к синхронизации социально-экономического развития аграрных территорий, поскольку специализированная на сельскохозяйственном производстве среда по своим параметрам эффективности и качества, а также по характеру социальной сферы не отвечает насущным запросам социума, что порождает проблемы стратегического и тактического пересмотра позиций организации сельскохозяйственной производственной среды.

Для диагностики уровня и динамики развития сельских аграрных территорий были использованы различные методы исследования: анализа, синтеза, монографического обследования, эмпирико-фактологической информации.

Их использование обеспечивает репрезентативность метода исследования и высокую степень аутентичности полученных результатов, обобщений и рекомендаций.

Информационно-эмпирическая база работы сформирована на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата) и ее региональных органов, в частности, Краснодарского края, а также информации периодических изданий и средств массовых коммуникаций.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью исследования является синхронизация сельскохозяйственного развития муниципальных образований Краснодарского края на основе анализа уровня аграрного развития и производственного потенциала с учетом специфических пространственных условий их жизнедеятельности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В условиях формирования новых отношений по обеспечению продовольственной безопасности страны и выводу агропромышленного комплекса из кризиса государство заинтересовано в стабильном, устойчивом развитии сельской местности [4].

Как базовая отрасль АПК и одна из ведущих сфер экономической деятельности Краснодарского края сельское хозяйство играет существенную роль в развитии сельских территорий.

Не вызывает сомнений значимый вклад аграрного сектора в поддержание жизнеспособности сельских территорий и сохранении:

- плодородия почв, охране земель от эрозии и других негативных явлений природного и техногенного характера;
- аграрного ландшафта и культурного наследия;
- агробиологического разнообразия и поддержание экологического равновесия в биосфере.

Расположенный на юге России Краснодарский край имеет большую протяженность и является благоприятным по своим природным условиям для выращивания сельскохозяйственных культур.

Наращиванию производственного потенциала отрасли способствовало техническое перевооружение, а также содействие развитию малых форм сельскохозяйственного производства – КФХ и ЛПХ, которые прочно укрепили свои позиции в экономике региона.

В первую очередь были рассчитаны относительные показатели уровня аграрного развития муниципальных образований Краснодарского края (в фактических ценах, миллионов рублей) за 2017 г.:

- валовая продукция сельского хозяйства;
- численность занятых в сельском хозяйстве;
- площадь сельскохозяйственных угодий;
- индекс аграрного развития;
- интегральный показатель.

Следующим шагом было произведено их нормирование с целью нивелирования разнородности показателей сельского хозяйства, их приведения в сопоставимый вид, дающее возможность выделения однородных групп:

$$\bar{x}_{ij} = \frac{|x_{ij} - x_j|}{|\max^x j - \min^x j|}, i = 1 \dots n; j = 1 \dots m. \quad (1)$$

где n – общее число муниципальных образований;
m – общее число относительных показателей;
x – оптимальное оценочное значение для каждого показателя;

max^{xj} – максимальное оценочное значение каждого показателя в общем числе муниципальных образований;
min^{xj} – минимальное оценочное значение каждого показателя в общем числе муниципальных образований [5].

Интегральный показатель уровня аграрного развития сельских территорий Краснодарского края находится по формуле:

$$S_i = \sum_{j=1}^m \frac{|x_{ij} - x_j|}{|\max^x j - \min^x j|}, i = 1 \dots n; j = 1 \dots m. \quad (2)$$

Наилучшей интегральной оценке будет соответствовать наименьшая величина S_i соответствующего муниципального образования. Полученные результаты, характеризующие уровень сельскохозяйственного развития муниципальных образований Краснодарского края представлены в таблице 3.

Полученные значения по 37 муниципалитетам Краснодарского края сведены в таблице 4 в соответствии с тремя выделенными таксонами.

Результаты расчета показывают, что устойчиво стабильную, однородную базу «среднего развития» сельского хозяйства в Краснодарском крае формирует больше половины муниципальных образований (21 из 37).

Таблица 1 – Основные показатели уровня сельскохозяйственного развития муниципальных образований Краснодарского края

Муниципальное образование	Валовая продукция сельского хозяйства	Численность занятых в сельском хозяйстве	Площадь сельскохозяйственных угодий	Индекс аграрного развития	Интегральный показатель развития сельского хозяйства
Абинский район	0,141	0,206	0,281	0,281	0,227
Апшеронский район	0,005	0,034	0,019	0,019	0,019
Белоглинский район	0,775	0,134	0,726	0,726	0,590
Белореченский район	0,150	0,130	0,217	0,217	0,170
Брюховецкий район	0,327	0,307	0,584	0,584	0,450
Выселковский район	0,769	1	0,775	0,775	0,829
Гулькевичский район	0,834	0,275	0,564	0,564	0,559
Динской район	0,429	0,423	0,514	0,514	0,47
Ейский район	0,435	0,309	0,809	0,809	0,59
Кавказский район	0,587	0,064	0,519	0,519	0,422
Калининский район	0,405	0,225	0,545	0,545	0,43
Каневской район	1	0,675	0,981	0,981	0,909
Кореновский район	0,602	0,362	0,619	0,619	0,550
Красноармейский район	0,396	0,532	0,721	0,721	0,592
Крыловской район	0,445	0,009	0,605	0,605	0,416
Крымский район	0,159	0,039	0,284	0,284	0,191
Курганинский район	0,572	0,196	0,628	0,628	0,506
Кущевский район	0,789	0,261	1,040	1,040	0,782
Лабинский район	0,484	0,160	0,550	0,550	0,436
Ленинградский район	0,778	0,181	0,612	0,612	0,545
Мостовский район	0,137	0,086	0,237	0,237	0,174
Новокубанский район	0,998	0,592	0,790	0,790	0,792
Новопокровский район	0,937	0,088	1	1	0,756
Отраденский район	0,522	0,038	0,494	0,494	0,387
Павловский район	0,866	0,359	0,816	0,816	0,714
Приморско-Ахтарский район	0,297	0,091	0,437	0,437	0,315
Северский район	0,139	0,052	0,230	0,230	0,162
Славянский район	0,349	0,447	0,581	0,581	0,489
Староминский район	0,492	0,159	0,454	0,454	0,389
Тбилисский район	0,449	0,194	0,433	0,433	0,377
Темрюкский район	0,215	0,479	0,170	0,170	0,258
Тимашевский район	0,550	0,306	0,602	0,602	0,515
Тихорецкий район	0,821	0,149	0,796	0,796	0,640
Туапсинский район	0,006	0,006	0,002	0,002	0,004
Успенский район	0,332	0,056	0,322	0,322	0,258
Усть-Лабинский район	0,599	0,483	0,648	0,648	0,594
Щербиновский район	0,436	0,290	0,594	0,594	0,478

Таблица 2 – Ранжирование сельских территорий Краснодарского края по уровню аграрного развития

Уровень развития	Муниципальные образования
«Высокий» [0,62-0,913]	Тихорецкий район [0,640]; Павловский район [0,714]; Новопокровский район [0,756]; Кущевский район [0,782]; Новокубанский район [0,792]; Выселковский район [0,829]; Каневской район [0,909]
«Средний» [0,308-0,61]	Приморско-Ахтарский район [0,315]; Тбилисский район [0,377]; Отраденский район [0,387]; Староминский район [0,389]; Крыловской район [0,416]; Кавказский район [0,422]; Калининский район [0,43]; Лабинский район [0,436]; Брюховецкий район [0,450]; Динской район [0,47]; Щербиновский район [0,478]; Славянский район [0,489]; Курганинский район [0,506]; Тимашевский район [0,515]; Ленинградский район [0,545]; Кореновский район [0,550]; Гулькевичский район [0,559]; Ейский район [0,59]; Белоглинский район [0,590]; Красноармейский район [0,592]; Усть-Лабинский район [0,594]
«Низкий» [0,004-0,307]	Туапсинский район [0,004]; Апшеронский район [0,019]; Северский район [0,162]; Белореченский район [0,170]; Мостовский район [0,174]; Крымский район [0,191]; Абинский район [0,227]; Успенский район [0,258]; Темрюкский район [0,258]

Каждый субъект Российской Федерации обладает собственным потенциалом для развития муниципальных образований, входящих в его состав, и его влияние на экономическую сферу региона [6], что обуславливает необходимость оценки производственного потенциала исследуемых сельских территорий.

Опираясь на результаты наших предыдущих исследований [7, 8, 9, 10], оценка проводилась по 25 наиболее перспективным для аграрного развития муниципалитетам Краснодарского края (таблица 5).

Таблица 3 – Оценка производственного потенциала

Муниципальное образование	Среднее значение индекса за 2015-2017 гг.	Среднее значение рейтинга за 2015-2017 гг.
Белоглинский район	11,023	11,666
Брюховецкий район	11,535	9,0
Выселковский район	18,249	1,666
Гулькевичский район	11,672	7,333
Динской район	9,162	20,666
Калининский район	9,542	19,0
Каневской район	18,33	1,333
Кореновский район	10,893	12,666
Красноармейский район	11,150	11,0
Крыловский район	7,949	23,0
Крымский район	4,963	25,333
Курганинский район	10,124	17,0
Кущевский район	12,066	6,333
Ленинградский район	10,815	13,333
Новокубанский район	14,358	3,666
Новопокровский район	10,223	16,666
Отраденский район	9,238	20,0
Павловский район	14,123	3,333
Северский район	5,143	25,333
Славянский район	11,015	11,666
Староминский район	10,437	14,333
Тбилисский район	9,427	18,666
Успенский район	9,591	18,0
Усть-Лабинский район	12,612	5,333
Щербиновский район	11,369	10,0

Проведенный анализ показал, что лидерами по исследуемому показателю являются Каневской, Выселковский, Павловский, Новокубанский, Усть-Лабинский и Кущевский районы. За исследуемый период рост производственного потенциала наблюдается только в Павловском районе.

Таблица 4 – Распределение производственного потенциала по муниципалитетам Краснодарского края

Потенциал	Муниципальное образование
«Максимальный»	Каневской район [18,33]; Выселковский район [18,249]; Павловский район [14,123]; Новокубанский район [14,358]; Усть-Лабинский район [12,612]; Кущевский район [12,066]
«Умеренный»	Гулькевичский район [11,672]; Брюховецкий район [11,535]; Щербиновский район [11,369]; Красноармейский район [11,150]; Славянский район [11,015]; Белоглинский район [11,023]; Кореновский район [10,893]; Ленинградский район [10,815]; Староминский район [10,437]; Новопокровский район [10,223]; Курганинский район [10,124]
«Минимальный»	Успенский район [9,591]; Тбилисский район [9,427]; Калининский район [9,542]; Отраденский район [9,238]; Динской район [9,162]; Крыловский район [7,949]; Северский район [5,143]; Крымский район [4,963]

Чуть менее одной четвертой всех муниципалитетов Краснодарского края (24%) имеют максимальный производственный потенциал. При этом в 19 из 25 муниципалитетов Краснодарского края (76%) выявлен умеренный и минимальный производственный потенциал.

Оценка результатов осуществляется на основе построенной двумерной матрицы, учитывающей сопоставление «уровня аграрного развития» и «производственного потенциала» (рисунок 1). В каждой клетке матрицы расположены территории с приблизительно одинаковыми уровнями аграрного развития и относительно рав-

ным уровнем производственного потенциала.

Таблица 5 - Матрица сопоставления уровня аграрно-го развития и производственного потенциала муниципальных образований Краснодарского края

	Максимальный потенциал (1)	Умеренный потенциал (2)	Минимальный потенциал (3)	Σ
Высокий уровень развития (А)	5	1		6
Средний уровень развития (В)	1	10	5	16
Низкий уровень развития (С)			3	3
□	6	11	8	25

Исследуемые сельские территории значительно более существенно распределены по квадрантам А1 (высокий уровень развития – максимальный потенциал), В2-В3 (средний уровень развития - умеренный потенциал; средний уровень развития - минимальный потенциал), что говорит о наличии возможностей повышения уровня развития сельского хозяйства в кратко- и среднесрочной перспективе.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Проведенное исследование уровня аграрного развития и производственного потенциала сельских муниципальных образований Краснодарского края обуславливает необходимость развития межотраслевых и межмуниципальных связей; формирования конкурентной среды внутри региона; поддержания оптимальных пропорций производства продукции; обеспечения эквивалентности обмена продукцией между различными отраслями; функционирования системы информационного обеспечения о наличии, количестве, качестве продуктов [11- 16].

Результаты исследования будут полезны при:

- актуализации стратегий развития сельских территорий Краснодарского края с учетом региональных и федеральных приоритетов аграрной политики [17, 18];
- обосновании и разработке комплекса программных мероприятий по сглаживанию пространственной поляризации сельских аграрных территорий Краснодарского края [19];
- проведении мониторинга уровня и степени их аграрного развития, прогнозировании и выявлении приоритетных направлений и проблемных аспектов на уровне отдельных территорий [20].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Урманов Д.В. К вопросу об ограничениях развития сельских территорий на принципах зеленой экономики // Закономерности развития региональных агропродовольственных систем. - 2017. - № 1. - С. 204-208
2. Солкина В.Д., Белова Е.О. О состоянии продовольственной безопасности России // Современные научно-практические решения в АПК. Материалы международной научно-практической конференции. - 2017. - С. 481-484.
3. Алуян В.С., Белова Е.О., Гавриш Е.С., Гришин И.Ю., Кобозева Е.М., Ковалёва Н.В., Коломыйц О.Н., Клочко Е.Н., Прохорова В.В., Скульчес Д.В., Тимиргалеева Р.Р., Урманов Д.В., Черникова В.Е., Шелудько Е.Б., Шутилов Ф.В., Боярчук Н.К., Гайдатов А.В., Казак А.Н., Ланковская Е.К., Лукьянова Е.Ю. и др. Управление конкурентоспособностью предприятий, отраслей, регионов: коллективная монография / Майкоп, 2016. – 388 с.
4. Кобозева Е.М., Гудкова А.Г., Солкина В.Д. Социально-экономический механизм государственного регулирования аграрной сферы // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. Под научной редакцией А.А. Тамова. - 2017. - С. 25-30.
5. Алещенко В.В. Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в России: пространственные проблемы // Пространственная экономика. - 2015. - № 1. - С. 123-134.
6. Бане Ю.К. Особенности воспроизводства неоднородных экономических систем: монография. - Краснодар, 2017. – 162 с.
7. Коломыйц О.Н. Типологизация сельских муниципальных образований Краснодарского края по уровню ресурсного потенциала и ин-

тенсивности аграрного развития // Экономика и предпринимательство. - 2017. - 8-4 (85-4). - С. 253-257.

8. Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Kobozeva E.M., Gudkova A.G. Forecasting Spatial Indicators of the Activities of Russian Agrarian Territories // International Journal of Applied Business and Economic Research. – 2017. – Volume 15. -November 23. – P. 439-451.

9. Prokhorova V.V., Klochko E.N., Kolomyts O.N., Gladilin A.V. Prospects of the agro-industrial complex development: economic diversification, business development, mono-industry town strengthening and expansion // International Review of Management and Marketing. - 2016. - T. 6. № 6. - P. 159-164.

10. Прохорова В.В., Коломыйц О.Н., Кравченко Д.Б. Анализ и оценка пространственно-отраслевого потенциала сельских аграрных территорий Краснодарского края // Вестник Адыгейского государственного университета. - Серия 5: Экономика. - 2018. - № 2 (220). - С. 75-85.

11. Тельнова Н.Н., Шаталова О.И., Шеховцова С.Р., Воробьева Е.А., Гладили В.А. Система факторов влияющих на экономическую эффективность сельскохозяйственного производства // В мире научных открытий. - 2015. - № 10 (70). - С. 30-39.

12. Гладили А.В., Скрипниченко Ю.С., Свиридченко Ю.А. Системные аспекты оценки эффективности функционирования бизнес-единиц в аграрной экономике региона // Российский экономический интернет-журнал. - 2009. - № 4. - С. 86-94.

13. Магзумова Н.В., Федотов В.Д. Анализ и совершенствование системы управления инновационной деятельностью организации // Азимут научных исследований: экономика и управление. - 2018. - Т. 7. - № 3 (24). - С. 176-179.

14. Прохорова В.В. Анализ эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций Краснодарского края // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России. Сборник научных трудов по материалам IV Всероссийской научно-практической конференции. под науч. редакцией А.А. Тамова. - 2018. - С. 133-137.

15. Алещенко В.В., Алещенко О.А., Бреусова А.Г., Гарафудинова Н.Я., Капогузова Е.А., Карпов В.В., Кораблёва А.А., Логинов К.К., Лизунов В.В., Мозжерина Н.Т., Самодинский К.А., Снежанская Н.Н., Файл Е.В., Хаиров Б.Г., Чутин Р.И., Шумакова О.В. Сельские территории Омской области: инструменты перехода к устойчивому развитию: монография. - Федеральное агентство научных организаций, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Омский научный центр СО РАН. Новосибирск, 2017. – 315 с.

16. Антошкина А.В., Авдеева Р.А., Уколова А.С. Обеспечение экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия в условиях санкционных ограничений // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2018. - Т. 5. - № 11. - С. 44-54.

17. Prokhorova V.V., Chernikova V.E., Anopchenko T.U., Goloshchapova L.V., Kulikova N.N. Formation and development of industrial clusters in the socioeconomic regional system // Espacios. - 2018. - T. 39. - № 31.

18. Гладили В.А., Гладили А.В. Проблемы перехода аграрного сектора экономики на инновационную модель развития // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. - 2016. - С. 113-115.

19. Прохорова В.В., Коломыйц О.Н., Кобозева Е.М. Субрегиональные механизмы и инструменты формирования агрозон интенсивного развития в пространстве Краснодарского края: коллективная монография / Кубанский государственный технологический университет. Краснодар, 2018. – 204 с.

20. Taranova I.V., Podkolzina I.M., Prokhorova V.V., Kolomyts O.N., Kobozeva E.M. Global financial and economic crisis in russia: trends and prospects // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. - 2018. - Т. 9. - № 6. - С. 769-775.

Статья поступила в редакцию 02.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 368 (045)
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0060АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВОГО
ДЕЛА ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ

© 2019

Правикова Анна Алексеевна, аспирант Департамента страхования
и экономики социальной сферы *Финансовый Университет*
(125966, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: pravichkina@mail.ru)

Аннотация. Данная статья является результатом исследования, выполненного автором по теме «Стандарты страховой деятельности как инструмент защиты интересов сторон при заключении договоров страхования» (заказ Правительства РФ Финансовому университету в рамках бюджетного финансирования). Актуальность темы исследования основных проблем взаимодействия участников страхового дела по основным видам страхования заключается в выявлении мотивов изменения поведения участников рынка страховых услуг, факторов, обуславливающих развитие и расширение взаимосвязей между структурными звеньями. Основным мотивом изменения поведения являются не социальные закономерности, а объективные экономические факторы – деятельность регулятора, конкуренция с другими компаниями, мероприятия по наращиванию клиентской базы, общеэкономические тенденции (вступление России в ВТО, санкции), состояние мирового рынка страхования и перестрахования. В статье анализируются причины возникновения конфликта интересов между основными субъектами страхового дела в процессе формирования страховой услуги, а также проблемы взаимодействия по обязательным и добровольным видам страхования. Отдельно рассматривается вмененное страхование как альтернатива обязательному страхованию, что может повлиять на усиление роли государства в страховых отношениях и в обозначении социальных приоритетов страхового бизнеса. Усиление взаимосвязей между страховщиками и страхователями носит ключевой характер для институционального развития страхования и для сохранения баланса между прибыльностью и клиентоориентированностью данной сферы.

Ключевые слова: субъекты страхового дела, ВТО, иностранные страховщики, перестрахование, конфликт интересов сторон при страховании, государственный надзор, вмененное страхование.

RESERCH OF THE MAIN PROBLEMS OF INSURANCE MARKET PARTICIPANTS
UNDER MAIN TYPES OF INSURANCE

© 2019

Pravikova Anna Alekseevna, graduate student of the Department
of insurance and the social field economics
Financial University

(125966, Russia, Moscow, Leningradsky prospect, 49, e-mail: pravichkina@mail.ru)

Abstract. This article is the result of a study carried out by the author on the topic “Standards of insurance activities as a tool to protect the interests of the parties in the conclusion of insurance contracts” (the order of the Government of the Russian Federation to the Financial University in the framework of budget financing). The relevance of the research of the main problems of interaction between the participants of the insurance business on the main types of insurance is to identify the motives of changes in the behavior of participants in the insurance market, the factors contributing to the development and expansion of relationships between the structural units. The main motive for the change in behavior is not social regularities, but objective economic factors – the activities of the regulator, competition with other companies, measures to increase the customer base, general economic trends (WTO, sanctions), the world insurance and reinsurance market condition. The article analyse the causes of the conflict of interests between the main subjects of insurance business in the process of formation of insurance services, as well as the problems of interaction on compulsory and voluntary types of insurance. Imputed insurance is considered separately as an alternative to compulsory insurance, which can affect the strengthening of the role of the state in insurance relations and in the designation of social priorities of the insurance business. Strengthening relationships between insurers and policyholders is key to the institutional development of insurance and to maintain a balance between profitability and customer focus in this area.

Keywords: the participants of the insurance business, WTO, foreign insurers, reinsurance, conflict of interests of the parties in insurance, state supervision, imputed insurance.

В современном обществе наличие общественной потребности на страховые услуги настолько увеличилось, что уже достаточно трудно очертить границы рынка и перечислить всех участников страховых отношений. Институциональная структура страхового рынка включает в себя, помимо субъектов, указанных в «Законе об организации страхового дела в РФ» еще и других участников, например, неспециализированных страховых посредников (банки, турагентства, салоны связи, автосалоны, предприятия сферы недвижимости, IT компании-разработчики ПО для нужд страховой отрасли, маркетинговые компании, информационно-аналитические организации, сторонние аудиторские компании). В связи с такой разветвленной структурой зависимых участников страховых отношений, могут возникнуть конфликты интересов и иные проблемы взаимодействия, что пагубно влияет на функционирование рынка в целом и, что немаловажно, на общественное мнение о деятельности российских страховщиков. Рассмотрим первую проблему взаимодействия между российскими страховщиками и иностранными компаниями, действующими на территории РФ. После введения санкционных ограничений часть зарубежного капитала ушла с рынка, но

крупные игроки, которые уже наработали методики работы на российском рынке и открыли свои представительства и дочерние общества в России, продолжают вести конкурентную борьбу с национальными игроками. Международные корпорации (IKEA, MacDonald's, Mercedes) предпочитают покупать master policy у зарубежных страховых компаний, а для защиты международной сети филиалов просят иностранного страховщика выпустить local policy в соответствии с местным законодательством страны-регистрации филиала. Для крупных международных групп, таких как Allianz или AIG это не является проблемой, т.к. их офисы представлены по всему миру, а вот для российских страховщиков без привлечения компании-фронтера это практически невозможно.

На данный момент на российском рынке присутствуют как дочерние общества иностранных страховщиков и иностранных страховых брокеров (российское юр. лицо, 100% иностранных инвестиций в уставном капитале), так и страховые компании с частичным участием иностранного капитала (по состоянию на 01.01.2018 квота участия иностранного капитала в уставных капиталах страховых организаций составляла всего 11,29%, тогда

как максимально разрешенная квота составляет 50%) [1]. Также на территории РФ действуют представительства иностранных компаний (например, представительство американской компании Gen Re), но они не могут вести от своего лица коммерческую деятельность, поэтому в части анализа проблем взаимодействия участников страхового рынка не рассматриваются.

После вступления России в ВТО в 2012 г. были введены ряд ограничительных мер против возможной экспансии иностранного капитала на российский страховой рынок, например, зарубежные страховщики не могли осуществлять продажу на территории РФ полисов страхования жизни, обязательных видов страхования (ОСАГО) и страхования за счет средств государственного бюджета. Данная мера была необходима для защиты национального рынка на первый пятилетний период после вступления России в ВТО и распространялась только на дочерние иностранные общества, созданные после 22 августа 2012 г. Законодательство было либерализовано в 2017 г. и данные ограничения были сняты. Но в тоже время, зарубежные компании не были ограничены в сфере сделок по перестрахованию и на протяжении 2012-2016 гг. объем данных сделок увеличился с 79 414 730 млн. руб. в 2012 г. до 112 548 218 млн. руб. в 2016 г. [2]

Текущее законодательство слабо регулирует участие иностранных компаний в перестраховании российских рисков. В качестве методов регулирования можно расценивать введение минимального кредитного рейтинга иностранного перестраховщика для покрытия резервов российских перестрахователей и учреждение в 2017 г. Российской национальной перестраховочной компании (АО РНПК) с долей обязательной цессии в общем объеме переданного перестрахования на уровне 10%.

Данные методы Банка РФ нельзя назвать действенными, потому что у континентальных перестраховщиков и ряда офшорных перестраховочных компаний рейтинг финансовой надежности выше, чем требуемый ВВ+, а вот перестраховочные рынки СНГ и бывшего СССР могут серьезно пострадать и уже в 2019 г. не возобновить ряд договоров, получаемых от российских cedentov.

Что касается еще одной меры противодействия доминированию иностранных компаний на рынке РФ – деятельности компании РНПК, то можно отметить, что первое полугодие 2018 г. компания РНПК показала рост в объеме начисленной премии более, чем в два раза (1 пол. 2017 г. – 3 млрд. руб., 1 пол. 2018 – 6,26 млрд. руб.), при этом коэффициент убыточности снизился почти на 30% (2017 г. – 152%, 2018 – 108%) [3]. На данный момент компании не удалось выйти на прибыль от страховой деятельности, что мотивирует менеджмент компании, включая главного акционера - ЦБ РФ, пересмотреть в сторону увеличения подход к тарификации и качеству получаемой информации при рассмотрении офферты. Т.е. перестрахование не санкционных рисков у западных перестраховщиков зачастую дешевле, а сам процесс оформления сделки быстрее, чем при работе с национальным перестраховщиком.

Таким образом, создание РНПК не может существенно сократить объем передачи российских рисков в западные компании.

Так, за 9 м. 2018 г., по сравнению с аналогичным периодом 2017 г., объем передаваемой премии в Германию увеличился в абсолютном выражении с 13,4 млрд. руб. до 17,9 млрд. руб., на Кипр с 1,01 млрд. руб. до 2,34 млрд. руб., во Францию с 4,64 млрд. руб. до 5,53 млрд. руб. [3]. В 2018 г. в список стран-лидеров по принятым из РФ перестраховочным премиям вошли даже Каймановы острова, хотя еще одной функцией РНПК является надзор за сомнительными операциями по передаче рисков.

Вторая проблема взаимодействия между участниками страхового рынка возникает при столкновении интересов самих российских страховых компаний. В процессе конкурентной борьбы они стремятся закрепить

и упрочить свое место на рынке, расширить страховой портфель, что вынуждает их активно защищать и отстаивать собственные узкокорпоративные интересы в ущерб интересам других российских страховщиков, а иногда и страхового рынка в целом. В результате сокращения количества страховщиков (2017 г. – 226, 9 мес. 2018 г. – 217) [4] ценовая конкуренция стала главным признаком российского рынка.

Таблица 1. - Сравнение конкурентных преимуществ иностранных и российских страховщиков (составлено автором)

Критерии сравнения	Иностранные страховщики	Российские страховщики	Конфликт интересов
Страхование санкционных рисков	Невозможность страхования	Готовы принимать риск	отсутствует
Страхование не санкционных стратегических объектов – АЭС, ГЭС, промышленный комплекс	Участвуют в страховании только при наличии западных инвесторов или акционеров у Страхователя. Предпочитают получать риск в перестрахование.	Могут участвовать в открытых тендерах, но часто не подходит под критерии отбора – наличие лицензии на определенный вид страхования, рейтинг. Такого рода объекты страхуют компании из TOP-5.	Возможен конфликт между страховщиком и западным перестраховщиком – навязывание прямого тарифа, требование о соревсе, неоригинальные условия покрытия.
Страхование российских активов иностранными страхователями	Возможность выдачи полисов в любой стране мира, работа с Клиентом на уровне головного офиса	Невозможность предоставления комплексного покрытия по всему миру; неразвитая сеть дочерних обществ и филиалов. Возможен ценовой демпинг.	Конкуренция на тендерах где есть преимущество у западных групп. В основном тендеры в России по такого рода активам не проводятся.
Страхование финансовых рисков	Обширный опыт в реализации продукта, гибкая система ценообразования, нет потребности в перестраховании за счет больших собственных удержаний группы.	Предпочитают передавать до 90% риска в перестрахование, небольшие собственные удержания по линии бизнеса. Фактически отдадут урегулирование западному перестраховщику-лидеру.	Конкуренция на тендерах, где есть преимущество у западных групп.
Страхование малого и среднего бизнеса	Не проявляют интерес из-за низких ставок и неудовлетворительного состояния имущественного комплекса	Готовы принимать риск. Возможен ценовой демпинг.	Практически отсутствует

Для привлечения клиентов страховщики или значительно занижают актуарные тарифы или выплачивают необоснованно высокое вознаграждение агентам и брокерам. Когда такую рискованную политику начинают проводить небольшие компании (без явной стратегии и без достаточного капитала), то часто это негативно сказывается на их финансовом состоянии и даже приводит к банкротству. Также надо отметить еще одну тенденцию на рынке страхования - рынок корпоративного страхования имущества и СМР (и около корпоративных видов) практически закрыт для игроков не из TOP-10. В силу специфики деятельности (технологически сложное производство) вероятность наступления страхового события велика, а выделяемый на страхование бюджет с каждым годом уменьшается, поэтому только страховые конгломераты с достаточным капиталом и надежной перестраховочной защитой могут обеспечить покрытие данных рисков. Кроме того, многие крупнейшие предприятия аффилированы на уровне акционеров с конкретными страховыми группами (Газпром – Согаз, Лукойл – Капитал Страхование, Русал – Ингосстрах) и не готовы доверять защиту своего бизнеса сторонним партнерам. В результате складывается ситуация, при которой 80,7% страховых премий сконцентрированы в TOP-20 компаний [5]. Если учесть, что по итогам 2018 г. в части добровольных видов наибольший прирост премий был отмечен в страховании имущества юридических лиц (+14% к 2017 г.), то стоит ожидать дальнейшего увеличения дисбаланса показателей между российскими страховщиками и появления явных монополистов. Для активной неценовой конкуренции компаниям не из TOP-20 необходима реклама для создания позитивного бренда компании, совершенствование клиентского сервиса, поиск целевой аудитории для новых продуктов, просветительская деятельность, что в настоящее время успешно практикует ряд небольших компаний.

Третья проблема взаимодействия складывается между интересами конкурирующих друг с другом компаний и реальными страховыми интересами потребителей

страховых услуг. Стремление компаний к повышению прибыльности своего бизнеса, желание руководства страховщиков соответствовать ожиданиям акционеров зачастую приводят к тому, что предлагаемая на рынке страховая услуга по своей цене и качеству существенно расходится с социальными потребностями клиентов, не защищая в полной мере его страховой интерес. На страховую премию влияет не только разный подход страховщиков к расчету базовой ставки, но и объем предоставляемого покрытия. Вординг договора страхования, хотя и основан на Правилах страховщика по конкретной линии бизнеса, но составляется индивидуально под каждого клиента и содержит целый список исключений, который фактически может сужать покрытие без ведома страхователя. Для избежания таких ситуаций страхователи часто прибегают к помощи профессиональных участников страхового рынка - брокерам, которые дают свое заключение о достаточности покрытия и адекватности предлагаемой цены. В качестве конкурентного предложения страховщики часто изменяют объем покрытия, не меняя при этом страховой тариф, что дает им некоторое преимущество перед другими участниками. Для минимизации цены страхования компании часто предлагают не один продукт, а комбинацию полисов под нужды конкретного клиента.

Например, для физических лиц полис добровольно-го имущественного страхования «от всех рисков» можно заменить на полис обязательного страхования от ЧС (покрываются риски природных катастроф) плюс добровольное страхование от поименованных рисков (FLEXA – страховое покрытие базовых рисков, которое включает покрытие ущерба от пожара и взрыва) [6]. Данная схема не покроеет часть рисков, например, кражу или аварию водопроводной системы и собственнику придется удерживать эти риски на себе. Но с другой стороны, клиент, который не заинтересован в покупке широкого покрытия, сможет защитить себя только от основных рисков и не переплачивать за полис. Данная схема актуальна и для предприятий, которые могут самостоятельно управлять страховым продуктом. При таком выборе важно адекватно оценить степень риска и возможность покрытия незастрахованных рисков за счет собственных средств.

Четвертая проблема взаимодействия возникает, когда сталкиваются интересы страховщиков и их клиентов, с одной стороны, и государства как социального института — с другой. Многие клиенты страховых компаний используют возможности финансового рынка, в том числе страхового, для минимизации своих налоговых платежей в бюджеты всех уровней при помощи «серых» схем. И хотя большинство применяемых схем разработаны в соответствии с действующим законодательством, они по своей сути направлены на удовлетворение противозаконных интересов. Ответные действия государства по защите своих интересов нередко ущемляют права добросовестных страхователей (это, например, ограничение налоговых льгот для населения при страховании жизни). Государство также может влиять на взаимодействие участников рынка с помощью законодательной деятельности, такой как введение новых обязательных видов страхования. Рассмотрим влияние данного фактора на основные субъекты страхового дела.

Государство – данный участник страховых отношений заинтересован в передаче части рисков на коммерческого страховщика или в страховой пул, чтобы снять нагрузку с бюджета и через механизм страхования финансировать социальную защиту населения, особенно это касается сельскохозяйственных и катастрофических рисков. Обязательные виды придадут толчок развитию добровольных видов (через кросс-продажи), что, в свою очередь, отразится на общих показателях отрасли. Косвенные преимущества таких изменений – это увеличение новых рабочих мест, дополнительные налоговые поступления и улучшение экономического климата в ре-

гионах. В нашей стране с остороженностью относятся к таким навязанным инициативам государства и после неудачного опыта с реализацией ОСАГО от ЦБ РФ необходима продуманная стратегия по введению нового обязательного вида. Например, в «Стратегии развития страхования Российской Федерации на период до 2020» [7] уже упоминалось о том, что альтернативой обязательного вида с прописанными на законодательном уровне тарифными ставками может служить вмененное страхование. Т.е. государство обязывает страховать определенный набор рисков, но оставляет широкий ценовой коридор и выбор страховщика за клиентом.

Страховщики – при введении обязательных видов страхования возможности по наращиванию сборов у данных участников рынка значительно увеличатся. Чтобы получить лицензию на обязательные виды страхования компаниям придется пересмотреть свой подход к формированию резервов, надежности активов и ликвидности баланса. Данные виды должны быть доступны только надежным игрокам. Для работы с обязательными видами часть страховщиков может объединиться в пулы или иные сообщества, что позволит снизить концентрацию рынка в TOP-20. Даже небольшие, но надежные компании смогут увеличивать свой портфель за счет доли в пуле (как сейчас происходит с ОПО и ОСГОП). Кроме того, операционное обслуживание массовых продуктов приводит к развитию электронного документооборота и внутренних IT систем страховщиков, что отражается на скорости взаимодействия и обслуживания.

Посредники – обязательные виды страхования не подразумевают серьезное комиссионное вознаграждение для брокеров. Но так как брокерские и агентские сети имеют охват гораздо больше, чем у страховых компаний, то, очевидно, для удобства потребителя страховщики будут прибегать к их услугам по распространению продуктов. Особое развитие могут получить консалтинговые сюрвейерские услуги именно в форме малого и среднего бизнеса. Например, для оценки посевов в отдаленном регионе гораздо удобнее нанять местного специалиста.

СРО и Пулы – на рынке существуют два обязательных пула (ОПО, ОСГОП), которые уже показали свою эффективность. Убытки урегулируются оперативно (в автоматическом режиме как взаимозачет с премией за следующий квартал), условия перестрахования обсуждаются всеми участниками пула, портфели ушедших с рынка игроков немедленно перераспределяются между действительными членами, обеспечена тарифная прозрачность и понятная структура покрытия. Развитие обязательных видов повлечет к созданию новых страховых сообществ, что может благоприятно сказаться на повышении компетенций всех участников рынка, разработке методологии и законодательных актов для новых продуктов [8].

Таким образом можно сделать следующие выводы:

- основной конфликт интересов на страховом рынке возникает между национальными страховщиками и выражается в ценовом демпинге, монополизме страховых групп, привлечении клиентов с помощью необоснованно высоких комиссионных вознаграждений для агентов и брокеров. В данной конкурентной борьбе участвуют в основном компании из TOP-20 рынка, остальные профессиональные участники пытаются занять свою узкопрофильную нишу на рынке, что не гарантирует сверхприбыли, но обеспечивает стабильную работу компании. Часть участников готовится переориентироваться на новые виды вмененного и обязательного страхования, т.к. маржинальность по ним выше среднерыночной, а эффект от демпинга минимален, т.к. условия закреплены федеральными законами. Более того, если рассматривать рынок ОСАГО как негативный пример введения обязательных видов, то надо отметить активные реформаторские действия ЦБ РФ направленные на снижение убыточности в данном сегменте.

- проблемы взаимодействия также отмечаются между брокерами и страховыми организациями, что выражается в давлении на страховую компанию для предоставления страхователю лучших условий. Брокер заставляет страховщика снижать тарифы и предоставлять более широкое покрытие, что приводит к недооцененности риска и дополнительной нагрузке на капитал.

- между регулятором и участниками страхового рынка конфликт интересов возникает постоянно – в части изменения законодательства, фискальных проверок, ужесточения надзора, методов стимулирования страховой деятельности, налоговой политики, создания благоприятного инвестиционного климата. Решение этих вопросов осуществляется через ВСС и различные рабочие группы при ЦБ РФ, что говорит о высоком уровне доверия и прозрачности между субъектами страхового дела.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. КонсультантПлюс [электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/52805.html/> (дата обращения 10.01.2019)
2. Рынок перестрахования в России. Итоги 2016 г. Аналитический отчет АО РНПК, URL: <https://rnrc.ru/upload/doc-ru/analytics/rnrc-analytics/analytical-report-rnrc-reinsurance-market-totals-2016.pdf>
3. Аналитический отчет АО РНПК «Перестрахование в России за 9 мес. 2018 года» URL: <https://rnrc.ru/upload/doc-ru/analytics/rnrc-analytics/analytical-report-rnrc-reinsurance-in-russia-9m-2018.pdf>
4. Банк России. [электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (дата обращения 10.01.2019)
5. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков за 1 квартал 2018 г. URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (дата обращения 10.01.2019)
6. Силаева А.А. Особенности имущественного страхования субъектов малого бизнеса: взаимодействие страхователя и страховщика/Научный журнал Сервис Plus - Т. 11. 2007 - № 2 - С. 57–65. DOI:10.22412/1993-7768-11-2-7
7. Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150175/ (дата обращения 10.01.2019)
8. Алексеева Е.В. Современное состояние и проблемы обязательного страхования в России/Вестник Оренбургского государственного университета - 2007 - № 10 - С. 81–87.

Статья поступила в редакцию 24.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0061**АНАЛИЗ РЕЙТИНГА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
СУБЪЕКТОВ РФ**

© 2019

Просалова Вероника Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедры «Менеджмента и экономики»*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в Находке
(692902, Россия, Находка, улица Озерная, 2, e-mail: prosalova@mail.ru)***Локша Анна Владимировна**, кандидат филологических наук, доцент кафедры
«Маркетинга, коммерции и логистики»*Дальневосточный федеральный университет
(690091, Россия, Владивосток, улица Суханова, 8, e-mail: Fox1108@mail.ru)***Петрова Нина Ивановна**, кандидат филологических наук,
доцент кафедры «Языковой подготовки»*Морской государственный университет имени адмирала Г.И. Невельского
(690003, Россия, Владивосток, улица Верхнепортовая, 50, e-mail: petrova.nina.i@gmail.com)*

Аннотация. Тенденции экономического развития регионов непосредственно влияют на уровень экономического развития страны в целом. Проводимая в настоящее время государственная политика направлена в первую очередь на разработку рычагов, позволяющих повысить уровень, как экономического, так и социального развития субъектов РФ. В рамках данного вопроса решаются проблемы обеспечения региональных инвестиций, создания социальной инфраструктуры, развития промышленности и пр. Однако решение всех этих проблем невозможно без создания единой, комплексной программы, с целью чего была разработана Стратегия научно-технологического развития РФ. В документе большая роль отводится инновационному развитию регионов. Результаты многих исследований свидетельствуют о том, что именно инновации являются основой для научно-технического прогресса. Анализ существующих методик оценки развития регионов показал, что в основе большинства из них заложены показатели, оценивающие инновационный потенциал субъектов РФ, объемы инвестиций в инновационные разработки и пр. Проведенное, в рамках данной статьи исследование доказало, что лидирующие места в рейтинге научно-технического развития регионов занимают те субъекты РФ, в которых сконцентрировано наибольшее количество инновационных предприятий, кластеров, научно-исследовательских институтов. Таким образом, можно сказать, что повышение уровня инновационного развития территорий позволит реализовать намеченную Стратегию и обеспечить научно-технологический рост в стране.

Ключевые слова: рейтинг регионов, индекс научно-технического развития, уровень развития науки и технологий, инновационное развитие, затраты на научные исследования, численность исследователей, высокотехнологичные производства, наука, инновации.

**ANALYSIS OF RATING OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL DEVELOPMENT OF TERRITORIAL
SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

© 2019

Prosalova Veronica Sergeevna, Ph.D., associate professor, had of the department
of «Management and Economics»*Vladivostok State University of Economics and Service, branch in Nakhodka
(692902, Russia, Nakhodka, street-headed, 2, e-mail: prosalova@mail.ru)***Loksha Anna Vladimirovna**, Ph.D., associate professor of the department
of «Marketing, Commerce and logistics»*Far Eastern Federal University
(690091, Russia, Vladivostok, Suhanova Street, 8, e-mail: Fox1108@mail.ru)***Petrova Nina Ivanovna**, Ph.D., associate professor of the department
of «Language training»*Maritime State University named after Nevelskoy
(690014, Russia, Vladivostok, Verhneportovaya Street, 50, e-mail: petrova.nina.i@gmail.com)*

Abstract. Trends of economic development of regions directly influence the level of economic development of the country in general. The state policy pursued now is directed first of all to development of levers, the *pozvoluyushchikh* to increase level, both economic, and social development of territorial subjects of the Russian Federation. Within this subject problems of ensuring regional investments, creations of social infrastructure, industry development and so forth are solved. However the solution of all these questions is impossible without creation of uniform, complex strategy for the purpose of what Strategy of scientific and technological development of the Russian Federation was developed. In the document the big part is assigned to innovative development of regions. Results of the majority of researches demonstrate that innovations are a basis for scientific and technical progress. The analysis of the existing techniques of assessment of development of regions showed that at the heart of most of them the indicators estimating the innovative capacity of territorial subjects of the Russian Federation, the volumes of investment into innovative developments are put. Carried out, within this article the research proved that leading places in the rating of scientific and technical development of regions are taken by those territorial subjects of the Russian Federation in which the greatest number the *innovatsionnykh* of the enterprises, *klaster*, research institutes is concentrated. Thus it is possible to tell that increase in level of innovative development will allow to realize the planned Strategy and to provide scientific and technological growth in the country.

Keywords: rating of regions, index of scientific and technical development, level of development of science and technologies, innovative development, costs of scientific research, number of researchers, hi-tech productions, science, innovations.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Проблемы обеспечения конкурентоспособности государства являются в настоящее время особенно актуальными в свете обострившейся политической и экономической напряженности на мировом хозяйственном рынке. Одним

из путей формирования экономической независимости страны является развитие научно-технического потенциала. Который, в свою очередь, включает в себя совокупность интеллектуальных ресурсов; научную, научно-техническую и инновационную деятельность; систему управления в области научно-технического развития,

систему коммуникации в области научных исследований.

Стратегия научно-технологического развития РФ (далее Стратегия) [1] призвана решать обозначенные выше проблемы. Она определяет роль науки и технологий в обеспечении устойчивого будущего нации, в развитии России и определения ее положения в мире. В настоящее время реализуется первый этап данной Стратегии (2017 – 2019 годы), основная задача данного этапа – создание условий необходимых для дальнейшего роста в области научных технологий и инноваций.

Особая роль при реализации данной Стратегии отводится субъектам Российской Федерации, развитие именно их научно-технического потенциала будет служить основным индикатором. Существует ряд показателей, позволяющих оценить уровень научно-технологического развития субъектов РФ и таким образом, определить результат осуществления Стратегии. Одним из таких показателей является индекс научно-технологического развития субъектов РФ, расчет которого ежегодно проводится экспертами РИА Рейтинг на основе данных Росстата.

Однако в современной научной литературе недостаточно освещены вопросы, связанные с анализом формирования результатов рейтинга, а также анализом методики его расчета.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Большинство современных исследователей предлагают рассматривать уровень научно-технического развития регионов, основываясь на показателях развития инноваций. Так, ряд авторов подменяют понятия научно-технический потенциал региона и инновативность региона [2, 3]. В своих работах они используют индекс инновативности регионов, состоящий из: индекса человеческих ресурсов, индекса создания знаний, индекса передачи и применения знаний, индекса вывода инновационной продукции на рынок. Анализ расчетов данного индекса, по их мнению, будет служить основой для для проведения научно-технической политики в регионах.

Профессор Голова И.М., также предлагает рассматривать уровень научно-технического развития региона через призму, происходящих в нем инновационных процессов. Свои исследования она основывает на работах М. Портера [5], а также Даванкова А.Ю. и Усынина М.В. и др. [6, 7, 8]. Авторский подход составления рейтинга субъектов РФ выстраивается на их ранжировании в зависимости от приоритетности формирования в них центров инновационной активности, а также научно-технической деятельности.

Руденко Д.Ю. и Диденко Н.И. предлагают обратить внимание на зарубежные подходы к оценке уровня научно-технического развития регионов [9, 10]. Тем не менее, и они обращают внимание на тот факт, что этот показатель должен формироваться на анализе данных инновационного потенциала. Научным результатом их исследования является классификация индексов научно-технического развития, основанная на анализе имеющихся подходов, разработанных зарубежными учеными и международными организациями [11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21]. Анализируемые индексы создавались для составления рейтинга научно-технического развития государств, но часть из них может использоваться и для ранжирования регионов. Конечно же при условии их адаптации к особенностям развития российской экономики и требованиям составления отечественной статистической отчетности.

Таким образом, результаты всех предшествующих исследований свидетельствуют о том, что в основу рейтинга научно-технического развития регионов должны быть заложены показатели, характеризующие инновационное развитие территорий.

Формирование целей статьи (постановка задания). Эффективность реализации Стратегии научно-технологического развития РФ взаимосвязана с научно-технологическим развитием регионов, что послужило основой для формирования целей и задач, представленных в статье. В рамках проводимых исследований был проанализирован рейтинг научно-технического развития регионов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В настоящее время научно-техническое развитие регионов обеспечивает более 90% экономического роста государства. Первоочередной задачей государственных органов власти, а также научно-исследовательских организаций является разработка и внедрение эффективных мероприятий, позволяющих повысить технологическую конкурентоспособность отечественного производства. Для этого используются индикаторы, позволяющие оценить достигнутые результаты.

Индекс научно-технологического развития считается путем агрегирования рейтинговых баллов, полученными регионами по 19 показателям, которые объединены в 4 группы: эффективность научно-технологической деятельности, человеческие ресурсы, масштаб научно-технологической деятельности, материально-техническая база. Индекс был создан и стал ежегодно рассчитываться, начиная с 2014 г., максимальное значение индекса составляет 100 ед. В настоящее время можно провести анализ рейтинга по итогам 2014 – 2017 гг.

В Таблице 1 представлен рейтинг субъектов РФ по показателю индекса научно-технологического развития в 2014 – 2015 г.г. В проводимом нами анализе исследовались первые 15 мест рейтинга. За два года первые 9 позиций не изменились. Лидерами являются г. Москва и г. Санкт-Петербург, что обусловлено высокой концентрацией научно-исследовательских организаций, крупнейших университетов, высокотехнологических предприятий. Третье место занимает Республика Татарстан, в которой сосредоточены ведущие научные центры страны, кроме того здесь располагаются крупнейшие инновационные производственные предприятия, наукограды. Республика Татарстан занимает ведущее положение по концентрации высокотехнологических предприятий, таких как: КАМАЗ, КАПО им. Горбунова, Зеленодольский судостроительный завод им. Горького, Зеленодольский судостроительный завод им. Горького, Казанское моторостроительное ПО, Нижнекамскнефтехим, Казаньоргсинтез.

Таблица 1 – Рейтинг субъектов РФ по показателю индекса научно-технологического развития в 2014 – 2015 г.г.

2014 г.			2015 г.		
Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса	Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса
1	г. Москва	78,03	1	г. Москва	80,06
2	г. Санкт-Петербург	72,06	2	г. Санкт-Петербург	71,47
3	Республика Татарстан	64,68	3	Республика Татарстан	65,35
4	Нижегородская область	63,45	4	Нижегородская область	63,74
5	Самарская область	61,7	5	Самарская область	61,64
6	Московская область	60,36	6	Московская область	59,99
7	Пермский край	59,35	7	Пермский край	54,64
8	Свердловская область	55,02	8	Свердловская область	54,18
9	Томская область	52,14	9	Томская область	53,81
10	Новосибирская область	51,97	10	Ульяновская область	53,55
11	Челябинская область	50,8	11	Новосибирская область	52,23
12	Ульяновская область	50,58	12	Тульская область	51,47
13	Ярославская область	49,9	13	Ростовская область	51,43
14	Ростовская область	49,24	14	Воронежская область	50,38
15	Калужская область	49,09	15	Республика Башкортостан	49,98

* Составлено по данным РИА Рейтинг [22].

Следует отметить, что первые 10 мест занимают регионы, на которые приходится более половины общероссийского объема отгруженных инновационных товаров. Что объясняется их высоким индустриальным развитием. В целом состав субъектов, входящих первые 15 мест рейтинга, за год не претерпел больших изменений. Из лидеров ушли: Челябинская, Ярославская и Калужская об-

ласть. Укрепили свои позиции: Тульская и Воронежская область, а также Республика Башкортостан.

Таблица 2 – Рейтинг субъектов РФ по показателю индекса научно-технологического развития в 2016 – 2017 г.г.

2016 г.			2017 г.		
Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса	Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса
1	г. Москва	82,11	1	г. Москва	81,68
2	г. Санкт-Петербург	70,11	2	г. Санкт-Петербург	73,24
3	Республика Татарстан	64,93	3	Республика Татарстан	67,64
4	Нижегородская область	64,22	4	Нижегородская область	66,53
5	Самарская область	61,65	5	Московская область	65,31
6	Московская область	61,51	6	Самарская область	59,63
7	Пермский край	56,31	7	Пермский край	56,27
8	Свердловская область	55,53	8	Свердловская область	55,34
9	Тульская область	53,58	9	Тульская область	55,25
10	Томская область	52,78	10	Томская область	54,7

2016 г.			2017 г.		
Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса	Место в рейтинге	Субъект РФ	Значение индекса
11	Ульяновская область	52,45	11	Тюменская область	54,13
12	Тюменская область	51,8	12	Ульяновская область	53,45
13	Новосибирская область	51,52	13	Новосибирская область	52,66
14	Ростовская область	50,58	14	Ростовская область	51,31
15	Воронежская область	50,01	15	Республика Башкортостан	50,78

* Составлено по данным РИА Рейтинг [22].

За 2015 – 2017 г.г., качественный состав первых 8 позиций рейтинга не изменился, на эти субъекты приходится более половины общероссийского объема отгруженных товаров, работ и услуг. Наибольший рост индекса показала Тюменская область, которая смогла попасть в число 15-ти ведущих субъектов рейтинга сразу на 12 позицию в 2016 г. и в 2017 г. она уже занимала 11 место. Столь высокой «рывок» субъекту удалось совершить за счет значительного увеличения выпуска инновационной продукции, роста удельного веса работников, занимающихся выпуском высокотехнологичной продукции, увеличением удельного веса организаций, занимающихся инновационной деятельностью.

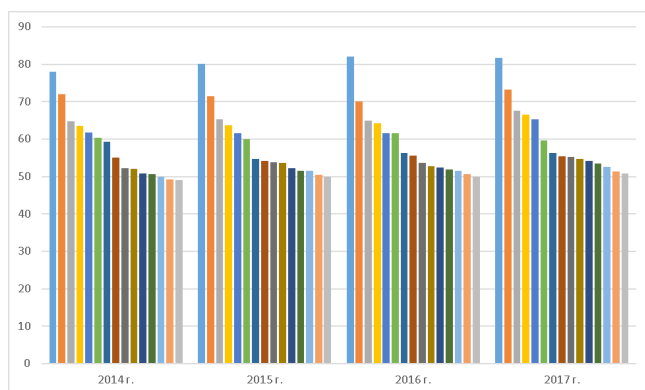


Рисунок 1 – Структура индекса научно-технологического развития субъектов РФ в 2014 – 2017 г.г.

Обращает на себя внимание тот факт, что за четыре года увеличился максимальный показатель индекса – на 3,65 п., наибольшее его значение было в 2016 г. – 82,11 (Рисунок 1). Положительная тенденция наблюдается и с увеличением нижнего порога показателя, он вырос на 1,69 п., что свидетельствует об улучшении научно-технологического развития регионов в целом. Не смотря, на то, что максимальное значение индекса было в 2016 г., среднее значение показателя в 2017 г. выше, что составляет 58,6 и 59,86 п. соответственно.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления. Научно-технологическое развитие регионов оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность государства в целом. На сегодняшний день технологически развитые регионы обеспечивают создание более 60% ВВП страны. Столь высоких показателей им удастся достичь в основном за счет развития инновационных технологий. Таким образом, мы видим, что инновационное развитие страны является главной задачей обеспечивающей реализацию

Стратегии государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»: [Электронный ресурс]: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/
2. Ножкин Ю.Ю. Роль и значение бюджетного финансирования [Текст] / Ю.Ю. Ножкин // Инновационная деятельность, 2009. – №2 (7). – С. 46–49.
3. Паздникова Н.П., Стрельникова Е.В. Развитие научно-технического потенциала в субъектах РФ [Текст] / Н.П. Паздникова, Е.В. Стрельникова // Вестник ЮУрГУ, 2011. – №8. – С. 65–68.
4. Голова И.М. Инновационная конкурентоспособность российских регионов // Экономика региона. - 2015. - №3. С. 294–311.
5. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / под ред. Я. В. Заболоцкого, М. С. Иванова, К. П. Казаряна и др. — М.: Вильямс, 2006. — 496 с.
6. Даванков А. Ю., Усынин М. В. Факторы инновационной конкурентоспособности региона // Вестник Челябинского государственного университета. — 2010. — №26. — Вып. 28. — С. 105–109. — (Экономика).
7. Сафуллин Л. Н., Пикулев А. А. Инновационные аспекты повышения конкурентоспособности региона // Вестник Казанского аграрного университета. — 2009. — № 4. — С. 36–44.
8. Суховой А. Ф. Инновационная активность как индикатор инновационного имиджа региона // Журнал экономической теории. — 2013. — № 3. — С. 173–180.
9. Руденко Д.Ю., Диденко Н.И. Мировой опыт оценки уровня научно-технологического развития [Текст] / Д.Ю. Руденко, Н.И. Диденко // Вестник Тюменского государственного университета. — 2016. — № 4 (2). — С. 129–147.
10. Давыденко В. А. Управление инновационным развитием региона: монография / В. А. Давыденко, Г. Ф. Ромашкина, Д. Ф. Скрипнюк, А. Н. Тарасова, Н. И. Диденко. Тюмень: ТюмГУ, 2013. 436 с.
11. Measuring the Information Society: The ICT Development Index. 2009. International Telecommunication Union, Geneva: International Telecommunication Union. http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2009/MIS2009_w5.pdf.
12. The New Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index / M. E. Porter and S. Stern. Washington, DC: Council on Competitiveness, 1999.
13. The Global Information Technology Report 2016: Innovating in the Digital Economy. 2016. Geneva: The World Economic Forum and INSEAD. http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/GITR_2016_full%20report_final.pdf.
14. Measuring the Information Society: The ICT Development Index. Geneva: International Telecommunication Union, 2009. URL: http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2009/MIS2009_w5.pdf.
15. Measuring the Information Society 2012. Geneva: International Telecommunication Union. http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2012/MIS2012_without_Annex_4.pdf.
16. Human Development Report 2001 // UNDP. New York: Oxford University Press, 2001. URL: <http://hdr.undp.org/en/media/completenew1.pdf>.
17. Porter M. E., Stern S. 1999. The New Challenge to America's Prosperity: Findings from the Innovation Index, Washington, DC: Council on Competitiveness.
18. Andrew J. A. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States can Restore its Edge / J. A. Andrew, E. S. DeRocco, A. Taylor. Boston: The Boston Consulting Group, 2009. URL: https://www.bcgperspectives.com/Images/BCG_Innovation_Imperative_in_Manufacturing_Mar_09_tcm80-15445.pdf.
19. The Innovation for Development Report 2009-2010: Strengthening Innovation for the Prosperity of Nations / Ed. by A. López-Claros. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2009. 397 p. URL: <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/Report2009/>.
20. Web Index 2012 / World Wide Web Foundation. URL: <http://thewebindex.org/2012/10/2012-Web-Index-Key-Findings.pdf>.
21. 50 Most Innovative Countries / Bloomberg. URL: <http://www.bloomberg.com/slideshow/2013-02-01/50-most-innovativecountries.html#slide52>.
22. <http://riarating.ru/regions/html>

Статья поступила в редакцию 07.02.2019
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.36

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0062

ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ЧИСТЫЙ ДОХОД В ЮЖНОЙ ЛЕСОСТЕПНОЙ ЗОНЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2019

Пуминава Клеоника Алексеевна, ассистент кафедры землеустройство
Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина
(644008, Россия, Омск, Институтская площадь, 1, e-mail: kleonika22@list.ru)

Аннотация. В данной статье автор анализирует влияние основных факторов производства относящихся к земле, на чистый доход в Южной лесостепной зоне Омской области. Различия в качестве земельных ресурсов являются в настоящее время определяющим условием не только объемов (особенно в растениеводстве), но и эффективности производства. Уровень развития сельскохозяйственного производства и его экономическая эффективность определяется сложной совокупностью факторов. Автор рассчитывает, при каком наименьшем размере фактора, принадлежащего к земле, таком как: размер землепользования, качество земельных участков (балл бонитета), расположение земельных участков относительно хозяйственных центров, технологические свойства земельных участков, сельскохозяйственное производство становится эффективным. Расчеты проводятся на материалах сельскохозяйственных организаций разных организационных форм южной лесостепной зоны Омской области.

Ключевые слова: факторы производства, эффективность сельскохозяйственного производства, чистый доход, землепользование, производственные затраты, балл бонитета, индекс технологических свойств, расстояние до полей севооборотов, Южная лесостепная зона Омской области.

INFLUENCE OF THE MAIN FACTORS OF THE PRODUCTION OF THE LAND AND PROPERTY COMPLEX ON NET PROFIT IN THE SOUTH FOREST-STEPPE ZONE OF OMSK REGION

© 2019

Puminova Kleonika Alekseevna, assistant of the Department of Land Management
Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin
(644008, Russia, Omsk, Institutskaya Square, 1, e-mail: kleonika22@list.ru)

Abstract. In this article, the author analyzes the impact of the main factors of production related to the land, on the net income in the southern forest-steppe zone of the Omsk region. Differences in the quality of land resources are currently the determining condition not only for volumes (especially in crop production), but also for production efficiency. The level of development of agricultural production and its economic efficiency is determined by a complex set of factors. The author calculates at what the smallest size of the factor belonging to the land, such as: size of land use, quality of land (quality score), location of landplots relative to economic centers, technological properties of land, agricultural production becomes effective. The calculations are carried out on the materials of agricultural organizations of different organizational forms of the southern forest-steppe zone of the Omsk region.

Keywords: factors of production, efficiency of agricultural production, net income, land use, production costs, quality score, technological properties index, distance to crop rotation fields, Southern forest-steppe zone of the Omsk region.

Функционирование предприятий основывается на использовании факторов производства и получении от их использования соответствующих доходов. Под факторами производства понимаются особо важные элементы или объекты, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность хозяйственной деятельности.

Различия в качестве земельных ресурсов являются в настоящее время определяющим условием не только объемов (особенно в растениеводстве), но и эффективности производства.

Уровень развития сельскохозяйственного производства и его экономическая эффективность определяется сложной совокупностью факторов. Факторами производства называются экономические ресурсы, которые представлены землей, капиталом, трудом и предпринимательской способностью [1].

На эффективность сельскохозяйственного производства влияют напрямую и косвенно различные факторы. Среди факторов производства, относящихся к земле это: размер землепользования, качество земельных участков (балл бонитета), расположение земельных участков, относительно хозяйственных центров, технологические свойства возделываемых земельных угодий [2].

Для того чтобы отследить влияние основных факторов производства на эффективность предприятия предлагается рассчитать в зависимости от средних показателей по зоне чистый доход производства в условиях разноразмерности земельно-имущественного комплекса [3].

Специфика сельскохозяйственного землепользования заключается в том, что каждый земельный участок, входящий в состав хозяйствующего субъекта, имеет индивидуальные производительные и технологические

свойства. Поэтому эффективность в первую очередь растениеводческого производства должна определяться не в целом по хозяйству, а применительно к конкретному участку (полю, рабочему участку, севообороту).

Площадь землепользования является определяющим фактором в системе эффективности факторов земельно-имущественного комплекса, для установления размера сельскохозяйственной организации. Пашня является основным угодьем, в растениеводческой специализации, для возделывания товарной продукции. Для того чтобы, оценить влияние размера площади пашни, в хозяйствах на урожайность, производственные затраты хозяйства, и на чистый доход все хозяйства Южной лесостепной зоны были разбиты на 5 групп по площади пашни: до 1000 га, от 1000 га до 5000 га, от 5000 га до 10000 га, от 10000 до 25000 га и более 25000 га. И далее рассчитаны все показатели в разрезах этих групп.

Таблица 1- Влияние размера пашни как фактора производства, на чистый доход хозяйства в Южной лесостепной зоне Омской области за 2017 г.

Площадь, га	Выход продукции с 1 га, ц	Производственные затраты на 1 га, руб.	Чистый доход, руб/га
до 1000 га	15,8	8499,1	1743,0
от 1000 до 5000 га	18,0	10887,9	2033,0
от 5000 до 10000 га	18,0	10050,8	2061,0
от 10000 до 25000 га	19,6	10511,3	2156,0
более 25000 га	20,6	11033,3	2262,6

**Примечание: по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области (составлено автором)*

Из проведенного расчета видно что площадь пашни в хозяйстве прямо пропорционально влияет на урожайность сельскохозяйственных культур, производственные затраты на 1 га, и чистый доход с 1 га. Чем больше

площадь пашни возделываемой в хозяйстве, тем выше урожайность сельскохозяйственных культур, больше производственные затраты на 1 га и выше чистый доход с 1 га. Нельзя не согласиться, и еще раз подтвердить доказанную всей историей развития сельского хозяйства истину о преимуществе крупного производства перед мелким.

Можно проследить, что, крупнейшие хозяйства зоны такие как АО «Новоазовское», ООО «Лузинское зерно» имеющие в своих активах площади пашни больше 10000 га, имеют наибольший чистый доход, с каждого гектара пашни 2164,0 руб. и 2559,0 руб. соответственно, по сравнению с меньшими по площади пашни хозяйствами такими как ООО Vega, ООО Золотая Нива площадью 534,3 га и 3850,0 га имеющие чистый доход с каждого гектара 1386,0руб. и 2029 руб. соответственно.

За годы реформ резко упало плодородие почвы. Уменьшилось внесение минеральных удобрений и применение средств защиты растений от вредителей и болезней. В среднем на 1 га посева сельскохозяйственных культур вносится 15 кг минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ). Тот же показатель в 1990 г. составлял 88 кг. Применять минеральные удобрения имеют возможность не все сельхозтоваропроизводители. Это обусловило незначительный рост урожайности зерновых и зернобобовых культур. Главным условием эффективного использования земель является пригодность земельных ресурсов для сельскохозяйственного использования [4,5].

Южная лесостепная зона отличается наличием черноземов обыкновенных и лугово-черноземных почв в комплексе с солончакми (до 25 %), бонитировка почв в районах зоны от 66 до 84 балл. Для оценки эффективности производства в зависимости от балла бонитета была составлена шкала от 10 до 100 балл, для которой рассчитаны все результативные показатели. Из расчетов следует, что начиная с балла бонитета 60 и выше производство становится эффективным, таким образом, от качества почвы очень сильно зависит эффективность сельского хозяйства и если качество почвы низкое, то даже при больших вложениях, невозможно выйти на эффективное производство [6].

Таблица 2 – Влияние балла бонитета на чистый доход в Южной лесостепной зоне Омской области за 2017г.

Балл бонитета	Цена балла	Урожайность, расчетная, ц/га	Цена реализации, средняя по зоне, руб/ц	Производственные затраты, средняя по зоне, руб/га	Стоимость произведенной продукции, руб/ц	Чистый доход, руб/ц
10	0,26	2,6	647	9863,9	1682,2	-8181,7
20	0,26	5,2	647	9863,9	3364,4	-6499,5
30	0,26	7,8	647	9863,9	5046,6	-4817,3
40	0,26	10,4	647	9863,9	6728,8	-3135,1
50	0,26	13	647	9863,9	8411	-1452,9
60	0,26	15,6	647	9863,9	10093,2	229,3
70	0,26	18,2	647	9863,9	11775,4	1911,5
80	0,26	20,8	647	9863,9	13457,6	3593,7
90	0,26	23,4	647	9863,9	15139,8	5275,9
100	0,26	26	647	9863,9	16822	6958,1

**Примечание: по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области (составлено автором)*

Таким образом, одинаковые по площади хозяйства, но имеющие разное качество земель будут иметь разную эффективность производства.

Большое влияние на эффективность производства оказывают технологические свойства сельскохозяйственных угодий такие как: энергоемкости почв (измеряемой сопротивлением почвообрабатывающим орудиям), рельефа, каменистость, контурность, удаленность полей и фермерских участков от хозяйственного центра [7]. Физические значения технологических свойств, для конкретного объекта оценки переводятся в баллы и коэффициенты по соответствующим шкалам. На основе шкал оценки отдельных технологических свойств и за-

висимости от их затрат вычисляется обобщенный показатель - индекс технологических свойств участков. Для определения эффективности сельскохозяйственного производства в зависимости от индекса технологических свойств были рассчитаны производственные затраты и чистый доход.

Таблица 3 – Влияние индекса технологических свойств участка на чистый доход в Южной лесостепной зоне Омской области за 2017г.

Индекс технологических свойств	Урожайность, средняя по зоне, ц/га	Цена реализации, средняя по зоне, руб/ц	Собственность, продукция, средняя по зоне, руб/ц	Производственные затраты, руб/ц	Стоимость произведенной продукции, руб/ц	Чистый доход, руб/ц
0,7	18,4	647,0	536,9	6915,3	11886,7	4971,4
0,8	18,4	647,0	536,9	7903,2	11886,7	3983,5
0,9	18,4	647,0	536,9	8891,1	11886,7	2995,6
1	18,4	647,0	536,9	9879,0	11886,7	2007,7
1,1	18,4	647,0	536,9	10866,9	11886,7	1019,8
1,2	18,4	647,0	536,9	11854,8	11886,7	31,9
1,3	18,4	647,0	536,9	12842,6	11886,7	-955,9
1,4	18,4	647,0	536,9	13830,5	11886,7	-1943,8
1,5	18,4	647,0	536,9	14818,4	11886,7	-2931,7
1,6	18,4	647,0	536,9	15806,3	11886,7	-3919,6

**Примечание: по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области (составлено автором)*

Из проведенного анализа видно, что по Южной лесостепной зоне при индексе технологических свойств не более чем 1,2 достигается эффективность производства.

При одной и той же технологии земледелия затраты на использование земельных участков зависят от индивидуальной выраженности технологических свойств участков. Так, потери времени агрегатов на развороты и заезды в расчете на единицу обрабатываемой площади минимальны у полей с длиной гона более 1000 м, а при обработке полей или участков меньших размеров, с длиной гона, например 600 и 400м с внутривольными препятствиями и искривлениями сторон количество разворотов и заездов агрегата увеличится, за счет чего снизится чистое рабочее время агрегата. Непроизводительные затраты времени полевых механизированных агрегатов на развороты и заезды прямо пропорциональны количеству разворотов и заездов за время смены [8,9]. На такую же величину, но в иной пропорции, уменьшается чистое рабочее время и производительность агрегата на полях разной контурности.

Удаленность обрабатываемых земель от усадьбы хозяйства играет, при прочих равных условиях, решающую роль в рациональной организации производства и управления, им. Потребляемые хозяйствами материально-технические средства примерно пропорциональны объему производства продукции [2,10]. Затраты на перевозку тонны груза зависят от состава перевозимой продукции, вида транспорта, состояния дорог и от среднего расстояния перевозок. Рост транспортных затрат происходит в результате увеличения расстояния до полей севооборотов.

Таким образом, можно сделать вывод что, в Южной лесостепной зоне, если поля севооборотов удалены более чем на 16 км, производство становится неэффективным. Это связано с большим количеством затрат на горючесмазочные материалы а так же затрат чистого рабочего времени. С увеличением расстояния затраты, связанные с пробегом, на 1 т/км увеличиваются.

Проанализировав влияние основных факторов производства относящихся к земле, на чистый доход в Южной лесостепной зоне Омской области, выявлено что:

- что в крупных хозяйствах чистый доход, получаемый с каждого гектара, посеянной площади больше, чем в мелких;
- в южной лесостепной зоне Омской области при качестве почв не мене 60 балл, производство, в сельскохозяйственных организациях, становится эффективным;
- важным условием для достижения большего дохода

является технологические свойства земельного участка, и в данной зоне данный фактор не должен превышать 1,2;

- удаленность полей севооборотов от хозяйственных центров не должна превышать 16 км.

Таблица 4 - Влияние расстояния до полей севооборотов на чистый доход в Южной лесостепной зоне Омской области за 2017г.

Расстояние, км	3	4	5
Производственные затраты – всего, руб/га	9863,9	9986,1	10108,3
Постоянные производственные затраты, руб/га	8061,8	6990,3	7075,8
Транспортные затраты, руб/га	1802,1	2995,8	3032,5
Стоимость произведенной продукции в среднем по зоне,	11886,7	11886,7	11886,7
Поправочный коэффициент	1,0	1,1	1,1
Чистый доход, руб/ц	2022,8	1900,6	1778,4

6	7	8	9	10	11	12
10241,6	10375,0	10519,4	10663,8	10819,4	10974,9	11141,6
7169,1	7262,5	7363,6	7464,7	7573,6	7682,4	7799,1
3072,5	3112,5	3155,8	3199,1	3245,8	3292,5	3342,5
11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7
1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5
1645,1	1511,7	1367,3	1222,9	1067,3	911,8	745,2

13	14	15	16	17	18	19	20
11308,2	11486,0	11663,7	11852,6	12041,5	12241,4	12441,4	12652,5
7915,7	8040,2	8164,6	8296,8	8429,0	8569,0	8709,0	8856,8
3392,5	3445,8	3499,1	3555,8	3612,4	3672,4	3732,4	3795,8
11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7	11886,7
1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,9
578,5	400,7	223,0	34,1	-154,8	-354,7	-554,7	-765,8

*Примечание: по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области (составлено автором)

Таким образом, при таких наименьших показателях, при прочих условиях, возможно добиться эффективности производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бондарев Н.С. К вопросу об оценке влияния факторов производства на сельское хозяйство промышленного региона / Н.С. Бондарев // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. – №3-1(59). – С. 227–231.
2. Махт В.А. Внутрихозяйственная оценка земель : метод. указания / В.А. Махт, В.А. Руди – Омск: Изд-во ОмСХИ, 1986. – 42 с.
3. Рогатнев Ю.М. Новое землеустройство: экономико-правовые основы формирования эффективного землепользования и внутрихозяйственных земельных отношений в коммерческих сельскохозяйственных организациях / Ю.М. Рогатнев // Вестник Омского государственного аграрного университета, 2014. – №4(16). – С. 24–30.
4. Кошелев Б.С. Многоукладное сельское хозяйство региона: состояние, перспективы развития : монография / Б.С. Кошелев, В.Ф. Стукач, И.Ф. Храмов. – Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2011. – 383 с
5. Леонова Л.А. Организация сельскохозяйственного производства. Альбом наглядных пособий: учеб. пособие / Л.А. Леонова. – СПб.: Издательство «Лань», 2007. – 320 с.
6. Волков С.Н. Землеустройство : учебник / С. Н. Волков. – М.: ГУЗ, 2013. – 992 с.
7. Рогатнев Ю.М. Экономика землеустройства: учеб. пособие / Ю.М. Рогатнев, С.А. Тимонина. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2015. – 123 с.
8. Рогатнев Ю.М. Теоретические и методологические основы землеустройства в условиях формирования рыночных отношений в Западной Сибири: учеб. пособие / Ю.М. Рогатнев. – 3-е изд., перераб. и доп. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. – 208 с.
9. Тю Л.В. Основные направления модернизации АПК Сибири / Л.В. Тю, Г.Н. Павлова // Современные проблемы, модели и перспективы развития АПК : мат. междунар. науч.-практ. конф., посвящённой памяти и 75-летию со дня рождения академика Россельхозакадемии И.В. Курцева. – Новосибирск : Издательство: ГНУ СибНИИЭСХ Россельхозакадемии, 2012. – С. 328–333.
10. Сидоров А.Ф. Экономика : учеб. пособие / А.Ф. Сидоров. – Краснодар, 2005. – 280 с.

Статья поступила в редакцию 03.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0063**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО
ВОЗДЕЙСТВИЯ В РЕГИОНАХ РОССИИ**

© 2019

Рахмеева Ирина Игоревна, кандидат экономических наук*Уральский государственный экономический университет**(620144, Россия, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/4, e-mail: fram_ur@mail.ru)*

Аннотация. Институт оценки регулирующего воздействия (ОРВ) активно развивается на региональном уровне, позволяя совершенствовать регуляторную среду и снижать бюджетные расходы и издержки ведения предпринимательской деятельности. В статье предложена методика расчета экономической эффективности ОРВ в субъектах Российской Федерации, позволяющая комплексно проанализировать соотношение экономического эффекта от проведения оценки и затраченных ресурсов. Сравнительный анализ применяемых методик оценки субъектов Российской Федерации в сфере ОРВ показал, что они направлены на определение уровня организованности системы и качества получаемых результатов, в том числе выражаемого в удовлетворенности предпринимательского сообщества – потенциальных адресатов регулирования. Научной новизной авторской методики является именно предмет оценки – экономическая эффективность региональной системы ОРВ. В статье подробно изложена методология расчета результатов и издержек организации и функционирования системы ОРВ в субъекте Российской Федерации с оценкой трудозатрат уполномоченного органа в сфере ОРВ, органов-регуляторов и участников публичных консультаций, в том числе для различных моделей (децентрализованной, централизованной и смешанной). Проведенная апробация авторской методики на регионах, отмечаемых в качестве лидеров различных рейтингов качества в сфере ОРВ, показала, что в целом высокие затраты на функционирование и развитие системы ОРВ в субъекте Российской Федерации позволяют обеспечивать высокий уровень организации системы ОРВ и удовлетворенности со стороны предпринимательского сообщества, вместе с тем они приводят к невысокой экономической эффективности института. В статье описаны негативные последствия от неэффективной организации ОРВ и предложен подход к повышению экономической эффективности системы ОРВ в субъекте Российской Федерации. Авторская методика и результаты исследования могут быть использованы органами государственной власти и экспертами, участвующими в исследовании и развитии института ОРВ на региональном уровне.

Ключевые слова: оценка регулирующего воздействия, ОРВ в субъектах РФ, экономическая эффективность системы ОРВ, экономическая эффективность, региональная экономика, региональный анализ, региональные системы, государственное управление, регуляторная среда, «умное» регулирование

**ECONOMIC EFFICIENCY OF REGULATORY IMPACT ASSESSMENT
IN THE REGIONS OF RUSSIA**

© 2019

Rakhmееva Irina Igorevna, candidate of economic sciences*Ural State University of Economics**(620144, Russia, Yekaterinburg, 8 Marta street, 62/4, e-mail: fram_ur@mail.ru)*

Abstract. The Institute of regulatory impact assessment (RIA) is actively developing at the regional level, allowing to improve the regulatory environment and reduce budget costs and the costs of doing business. The method of assessing the economic efficiency of the regulatory impact assessment in the regions of the Russian Federation, which allows assessing the ratio of the economic effect of the assessment and the spending resources, is proposed in the article. A comparative analysis of the methods used in Russia to assess the regions in the field of RIA showed that they are aimed at the levels of organization and quality of RIA, including satisfaction level of the business community – potential recipients of regulation. The scientific novelty of the author's method is the subject of evaluation – the economic efficiency of the regional system of RIA. The methodology for calculating the results and costs of the organization and operation of the system of RIA in the region with the assessment of labor costs of the authorized body in the field of RIA, regulatory bodies and participants of public consultations, including for various models (decentralized, centralized and mixed) is describes in detail in the article. The approbation of the author's method on the regions, marked as leaders of various quality ratings in the field of RIA, showed that, in general, high expenses for the operation and development of the system of RIA allow providing high level of organization of the system of RIA and satisfaction from the business community, at the same time they lead to low economic efficiency of the system. The negative consequences of inefficient organization of RIA and the approach to improving the economic efficiency of the system of in the regions of Russia is described in the article. The author's methodology and research results can be used by public authorities and experts involved in the study and development of the Institute of RIA at the regional level.

Keywords: regulatory impact assessment, RIA in the regions of Russia, economic efficiency of system RIA, economic efficiency, regional economy, regional analysis, regional systems, public administration, regulatory environment, smart regulation

Введение

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ), выступая инструментом формирования оптимального регулирования, главной целью ставит социально-экономическое развитие территории путем устранения избыточной административной и финансовой нагрузки на хозяйствующие субъекты и бюджеты всех уровней [1-5].

Признавая значимость указанных задач, автор ставит вопрос: насколько они решаются на практике и какой ценой?

Проведение ОРВ включено в полномочия субъектов Российской Федерации (РФ) с 1 января 2014 года (Федеральный закон от 02.07.2013 № 176-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представитель-

ных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации») и статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов», вместе с тем ряд регионов в пилотном режиме апробировали процедуры и раньше.

Региональным органам власти предоставлена возможность выбора собственной модели организации ОРВ, в том числе статуса заключения об ОРВ, схем проведения публичных консультаций (следует отметить, что большинство региональных органов власти выбирают децентрализованную либо смешанную модель проведения оценки регулирующего воздействия).

Федеральный законодатель установил лишь предметное поле, при этом сделал это достаточно широко, закрепив обязанность подвергать ОРВ проекты нормативных правовых актов, затрагивающих обязанности и ответственность предпринимателей, за исключением вопросов налоговых и бюджетных правоотношений.

Региональные исследования в этой области посвящены вопросам настройки системы ОРВ в субъектах РФ, более качественному проведению аналитической части и публичных обсуждений [6-11].

Однако предлагаемые меры, как правило, не оцениваются с точки зрения их экономической эффективности.

Как и в целом аспекты экономической эффективности различных региональных систем ОРВ упоминаются лишь частично в отдельных трудах, несмотря на актуальность и дискуссионность данной проблематики, отмечаемую в рамках многочисленных конференций в этой области, как научных (например, серия из 12 семинаров по регуляторной политике, 2016-2018 гг., Москва, Центр стратегических разработок и Высшая школа экономики; международная научно-практическая конференция «Оценка регулирующего воздействия: стратегическое партнерство органов власти, бизнеса и НКО», 18–20 апреля 2018 г., Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет), так и организующих органами власти (например, серия межрегиональных практических сессий «ОРВ: перспективные идеи, успешные технологии», 2016-2018 гг., Департамент стратегического планирования Вологодской области).

Основные причины этого автор видит в сложности экономического анализа достаточно субъективных факторов (например, монетарная оценка выгод от устранения какого-либо административного барьера) и закрытости (отсутствия по отдельным параметрам) региональных данных для проведения расчетов.

В данном исследовании автор ставит цель предложить методику оценки экономической эффективности ОРВ в субъектах РФ и апробировать ее на регионах, отмечаемых в качестве лидеров рейтингов, а также выявить взаимосвязь уровня затрат на функционирование и развитие системы с качеством ОРВ.

Обзор методик оценки системы ОРВ в субъектах РФ

Общепризнанной в мире методикой оценки национальной системы ОРВ является методика «Лучшее регулирование» Организации экономического сотрудничества и развития [12]. Согласно данной методике эксперты оценивают критерии по направлениям:

- политика для «лучшего регулирования»
- институциональные рамки и потенциал для более эффективного регулирования
- транспарентность, консультации и связь
- инструменты и процессы: разработка новых нормативных документов, снижение административной нагрузки (запас)
- соблюдение норм, обеспечение соблюдения и апелляции
- институциональный ландшафт субнационального уровня управления
- политическая экономия лучшего регулирования и оценка потенциала в области регулирования.

Однако, применение данной методики на субнациональном уровне для конкретной страны требует переосмысления.

ОРВ в субъектах РФ является предметом оценки ряда национальных исследований и рейтингов, формируемых органами власти и научно-исследовательскими организациями.

Сравнение применяемых методик проведено автором в табл. 1.

Показатели, применяемые в перечисленных методиках, представлены в Таблице 2.

Таблица 1 - Сравнение методик оценки системы ОРВ в субъектах РФ

Наименование методики (источник)	Содержание методики	Особенности
Методика формирования рейтинга качества осуществления оценки регулирующего воздействия и экспертизы в субъектах РФ (Методика Минэкономразвития России от 26 октября 2016 г. № 1613-СШ/ДБен)	Бальная оценка по показателям, имеющим различный вес, по блокам «механизм проведения ОРВ», «методическое и организационное сопровождение», «ОРВ в органах местного самоуправления», «независимая оценка (опрос участников публичных консультаций)». В зависимости от набранной суммы субъекты РФ распределяются по условным группам	Предмет оценки: нормативная, организационная, методическая, техническая обеспеченность системы ОРВ. Характер оценки: объективная четкая методика, дополненная опросной оценкой
Эффективность института оценки регулирующего воздействия в субъекте РФ - субпоказатель Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [13]	У оценки по критериям $i = n$ i - количество критериев, n - число экспертов Критерии эффективности: 1) учет выводов, содержащихся в заключениях об ОРВ (обязательный, специальная процедура, иной механизм учета выводов) 2) ОРВ проектов НПА проводится на систематической основе 3) представители экспертного сообщества и деловых объединений принимают участие в проведении ОРВ проектов НПА 4) на региональном официальном сайте размещаются заключения об ОРВ, информация о проведении публичных консультаций и в целом об ОРВ. Шкала оценки для критериев 1, 2, 3: 0 - отсутствие института ОРВ; 1 - очень плохо; 2 - скорее плохо; 3 - нейтрально; 4 - хорошо; 5 - отлично Шкала оценки для критерия 4: 0 - отсутствие института ОРВ; 1 - отсутствует информация об ОРВ и проведении ОРВ проектов; 2 - размещена информация об ОРВ, отсутствует информация о проведении ОРВ проектов; 3 - размещена информация об ОРВ и проведении ОРВ проектов	Предмет оценки: качество взаимодействия с участниками публичных консультаций Характер оценки: Экспертная оценка носит субъективный характер, во многом зависит от гражданской активности и политической стабильности в субъекте РФ
Методика Центра ОРВ НИУ ВШЭ [14]	Выявление «лучших практик» по итогам анализа информации, размещенной на официальных сайтах органов власти субъектов РФ по направлениям: - оценка ресурсного обеспечения, - оценка качества документов	Предмет оценки: качество проведения оценки и обеспечение системы ОРВ Характер оценки: экспертный анализ на основе открытых в свободном доступе данных
Рейтинг субъектов РФ по качеству проведения ОРВ [15] Примечание. Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства проводится мониторинг развития ОРВ в субъектах РФ с 2012 года. В рамках Раундов 1-3 проводилась комплексная оценка системы ОРВ в регионе (именно ее методика указана в таблице), последующие Раунды были узкоспециализированными, в рамках которых оценивались отдельные аспекты, например, достижения российских региональных парламентов, лучшие практики применения количественных расчетов и т.д.	Выявление «лучших практик» по итогам анализа информации, размещенной на официальных сайтах органов власти субъектов РФ по критериям: полноты отчетов, лучших расчетов, нетрадиционных подходов и так далее	Предмет оценки: качество проведения оценки. Характер оценки: Экспертный анализ на основе открытых в свободном доступе данных

Источник: составлено автором на основе обзора открытых источников

Показатели, применяемые в перечисленных методиках, представлены в Таблице 2.

Таблица 2 - Показатели, применяемые в различных методиках оценки системы ОРВ в субъектах РФ

Показатель	Методика Минэкономразвития России	Методика Агентства стратегических инициатив	Методика Центра ОРВ НИУ ВШЭ	Методика Национального института системных исследований проблем предпринимательства
проведение ОРВ проектов, разработчиком которых является законодательный (представительный) орган государственной власти субъекта РФ	+			
использование экономических, расчетных, количественных методов оценки	+		+	+
качество проведения публичных консультаций	+			
результативность процедуры ОРВ и экспертизы	+			+
ОРВ проектов проводится на систематической основе	+	+		
информационная активность региона в сфере ОРВ, прозрачность и открытость	+			
практика проведения ОРВ в органах местного самоуправления	+			
учет выводов, содержащихся в заключениях об ОРВ (обязательный, специальная процедура, иной механизм учета выводов)		+		
представители экспертного сообщества и деловых объединений принимают участие в проведении ОРВ			+	
на региональном официальном сайте размещаются заключения об ОРВ, информация о проведении публичных консультаций и в целом об ОРВ			+	+
Объем финансирования системы ОРВ				+
Объем затрат на развитие системы ОРВ (обучение госслужащих, внедрение самой процедуры и контроля за ней)				+
Качество аналитических документов по ОРВ				+
Полнота сводных отчетов по ОРВ				+
Применение нетрадиционных подходов				+
Изучение альтернативных вариантов регулирования				+

Источник: составлено автором на основе обзора открытых источников

Сравнение методик показывает их широту по предмету оценки и механизмам (от опросных до аналитических). Вместе с тем их объединяет направленность на определение уровня организованности ОРВ и качества получаемых результатов.

Среди рассмотренных различных применяемых методик оценки системы ОРВ в субъектах РФ есть оценка эффективности ОРВ (Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ). Однако, ука-

занная методика не оценивает эффективность по существу (т.е. как соотношение результата к затраченным ресурсам), а является оценкой результативности, при этом субъективной (опрашиваются участники публичных консультаций – потенциальные адресаты регулирования). Кроме того, во всех методиках отсутствует оценка именно экономической составляющей полученного от ОРВ эффекта. В методике Центра ОРВ НИУ ВШЭ оцениваются затраты (объем финансирования и трудозатраты), однако, как уже отмечено, отсутствует сопоставимая оценка выгод.

Методика оценки экономической эффективности системы ОРВ в субъектах РФ

Экономическая эффективность в традиционной трактовке [16] – это отношение результата к затратам экономических ресурсов на его достижение.

Исходя из определения, следует, что для расчета экономической эффективности системы ОРВ в субъекте РФ (формула 1) необходимо «оцифровать», а затем сопоставить, результат, создаваемый по итогам ОРВ, с затратами ресурсов на формирование, реорганизацию и поддержание функционирования системы ОРВ. Указанные параметры должны оцениваться за установленный период, в течение которого успевает пройти ряд ОРВ и становление/трансформация системы ОРВ, позволяющий усреднить затраты и результат таким образом, чтобы увеличение масштаба периода не приводило к изменению эффективности. Автор предлагает использовать годовой интервал (или более), поскольку именно в рамках такого периода завершается полный цикл серии разнородных процедур оценки, разработки и принятия проектов актов, появление запроса на изменение регламентирующей и организационной базы самой процедуры ОРВ и внесение таких поправок.

$$Eff_{ОРВ} = \frac{R}{C}, \quad (1)$$

где $Eff_{ОРВ}$ – экономическая эффективность ОРВ, R – совокупный социально-экономический эффект, C – совокупные издержки на формирование, функционирование и развитие системы ОРВ.

Автор предлагает считать неэффективной систему при значении показателя меньше 1 и высоко эффективной – при значении больше 10. Негативные эффекты от низкоэффективной системы ОРВ субъекта РФ и пути их устранения будут указаны ниже.

Конечный продукт ОРВ на региональном уровне определяется целями оценки – это устраненные в проекте положения, несущие избыточные обязанности, запреты и ограничения для хозяйствующих субъектов и необоснованные расходы организаций и бюджетов. Совокупный социально-экономический эффект будет определяться суммой выгод, полученной по завершении всех процедур ОРВ:

$$R = \sum_{i=1}^N R_i, \quad (2)$$

где R_i – социально-экономический эффект (выгода) от i -ой процедуры ОРВ, N – количество процедур ОРВ, проведенных в рассматриваемом периоде.

Если предотвращенные необоснованные расходы уже носят монетарный характер и должны быть указаны в заключении об ОРВ, то устранение избыточных обязанностей, запретов и ограничений является зачастую описательным показателем и требует дальнейшей количественной оценки. Вместе с тем на практике большинство заключений об ОРВ субъектов РФ не содержат монетарных оценок предотвращенных издержек, а только качественное описание устраненных барьеров для предпринимательской деятельности. Это в большей степени объясняется отсутствием инструментария для проведения монетарной оценки и соответствующих компетенций государственных гражданских служащих.

Для экспликации социально-экономического эффекта ОРВ, прежде придется ответить на вопрос, что в данном исследовании будет пониматься под эффектив-

ностью права.

Для оценки эффективности права с точки зрения экономической теории применяются традиционные критерии Парето или Калдора-Хикса, т. е. эффективной новой нормой будет та, которая увеличивает благосостояние хотя бы одного индивида, не уменьшая благосостояние остальных, в первом случае или при увеличении общего благосостояния и компенсации выигравшими потерь проигравших во втором. Познер предлагает в качестве критерия ориентироваться на максимизацию общего благосостояния, потому что в общем случае возможны ситуации «принудительного обмена» (штрафы или запрет на деятельность), ведущие к эффективной аллокации ресурсов [17, р. 16-19]. Однако его подход не учитывает социальные аспекты и применим в обществе в случае ограничения дополнительными условиями социальной справедливости, сформулированными Джоном Ролзом в своей книге «Теория справедливости» в 1971 г. [18, р. 266]. Их сущность заключается в равноправии в отношении наиболее общей системы равных основных свобод, совместимой с подобными системами свобод для остальных людей, и такой организации социального и экономического неравенства, которая ведет к наибольшей выгоде наименее преуспевших и создает честное равенство возможностей.

Проанализируем структуру ресурсов, необходимых на формирование или развитие (единовременные расходы) и поддержание функционирования (регулярные расходы) системы ОРВ (формула 3). Внутренняя структура расходов будет зависеть от выбранной модели ОРВ, что будет также учтено ниже.

На этапе становления ОРВ требуется создание нормативной и методической базы, а затем ее постоянное поддержание в актуальном состоянии. Данные работы преимущественно выполняются государственными гражданскими служащими уполномоченного в сфере ОРВ органа власти субъекта РФ в рамках своих должностных обязанностей. Таким образом, расходы на данные задачи могут быть оценены путем расчета трудозатрат чиновников. В отдельных случаях органы власти субъектов РФ заказывают научно-исследовательские работы для формирования базового комплекта документов для запуска системы ОРВ либо совершенствования отдельных элементов. На уполномоченном органе также лежат затраты по организации повышения квалификации чиновников в сфере ОРВ, которое может осуществляться как силами самого органа, так и на базе учебных организаций.

Расходы на функционирование системы ОРВ заключаются в оплате труда профильных (органов-регуляторов) и уполномоченных органов в сфере ОРВ на проведение непосредственно процедур ОРВ, а также участие в обсуждениях на добровольной безвозмездной основе, но с точки зрения благосостояния региона в целом они затрачивают свои трудовые ресурсы, которые могли бы в качестве альтернативного варианта быть потрачены на основную профессиональную деятельность, а значит, могут быть оценены по соответствующей заработной плате. В издержки на систему ОРВ также входят затраты на создание и обслуживание информационного ресурса в сети Интернет для проведения публичных консультаций и раскрытия информации об ОРВ.

$$C = (T_{уп} + T_{рег}) * P_{орг} + T_{экс} * P_{экс} + C_{НИР} + C_{ИТ} + C_{квал}, \quad (3)$$

где $T_{уп}$ – трудозатраты в уполномоченном органе, $T_{рег}$ – трудозатраты в органе-регуляторе, $P_{орг}$ – средняя оплата труда в органах власти субъекта РФ, $T_{экс}$ и $P_{экс}$ – трудозатраты эксперта (участника публичных консультаций) и средняя оплата труда юриста в субъекте РФ, $C_{НИР}$ – издержки на НИР, $C_{ИТ}$ – издержки на информационные ресурсы, $C_{квал}$ – издержки на обучение государственных служащих.

Распределение трудозатрат при проведении ОРВ

между органом-регулятором и уполномоченным в сфере ОРВ органом зависит от выбранной в субъекте РФ модели [19-20], устанавливающей разграничение полномочий.

В случае централизованной модели проведения ОРВ, издержки со стороны органов власти на проведение ОРВ могут быть рассчитаны как оплата труда государственных служащих уполномоченного органа в сфере ОРВ, к компетенции которых относятся вопросы в сфере ОРВ, а также трудозатраты органа-регулятора на подготовку проекта и сопроводительных документов для получения заключения об ОРВ. Такой подход наиболее реалистично отражает затраты бюджета, а также при этом сразу учитываются трудозатраты на иные вопросы, помимо непосредственного проведения оценки.

В случае децентрализованной модели или смешанной, требуется учесть трудозатраты уполномоченного органа на сопровождение и продвижение института ОРВ, а также издержки на непосредственное проведение процедур. Для проведения оценки трудозатрат на непосредственное проведение процедур ОРВ можно не учитывать конкретное распределение полномочий, а сразу рассчитать итоговые трудозатраты органов власти субъекта РФ на проведение одной процедуры. Они будут складываться из следующих составляющих (указано среднее время на этап, исходя из практического опыта автора):

- формирование пакета документов и проведение предварительной оценки на стадии подготовки проекта акта (2 часа в случае высокой степени регулирующего воздействия проекта);
- формирование пакета документов по анализу проекта органом-регулятором (2 часа);
- публикация документов, оповещение участников публичных консультаций составляет (0,5 часа в случае проведения публичных консультаций);
- составление сводки предложений, обеспечение обратной связи с участниками публичных консультаций (1 час в случае проведения публичных консультаций);
- проверка документов уполномоченным органом в сфере ОРВ (0,5 часа);
- подготовка заключения об ОРВ (2 часа).

Таким образом, примерные трудозатраты органов власти субъектов РФ на 1 проект составляют: 8 часов для проектов высокой степени регулирующего воздействия (Субъектами РФ самостоятельно устанавливаются критерии необходимости проведения предварительной оценки регулирующего воздействия на стадии подготовки проекта акта. Для удобства с учетом практики большинства субъектов РФ, основанной на методических рекомендациях Минэкономразвития России, в статье указано, что такие проекты обладают высокой степенью регулирующего воздействия), 6 часов в случае проведения публичных консультаций и 4,5 часа в случае их отсутствия (в некоторых субъектах РФ для отдельных проектов, обладающих низкой степенью регулирующего воздействия, установлена соответствующая схема упрощения процедур). Данные значения являются типовыми, вместе с тем в зависимости от конкретной специфики проведения ОРВ в конкретном субъекте они могут варьироваться.

Участники публичных консультаций рассматривают проект акта и комплект сопровождающих документов (0,1 часа), подготавливают замечания при наличии либо письмо о поддержке проекта акта при возможности (0,5 часа). Для расчета суммарных трудозатрат экспертов необходимо отдельно учесть количество просмотров проектов, вынесенных на ОРВ, и количество поступивших отзывов:

$$T_{\text{эксп}} = 0,1 * N_{\text{пр}} + 0,6 * N_{\text{отз}}, \quad (4)$$

где $N_{\text{пр}}$ – количество просмотров проектов, $N_{\text{отз}}$ – количество отзывов по проектам.

При этом не все сайты позволяют регистрировать ко-

личество просмотров проектов. В таком случае предлагается количество просмотров определять как минимум по числу организаций, с которыми заключены соглашения о сотрудничестве в сфере ОРВ (что возлагает обязанность на экспертов таких организаций мониторить сайты), либо по числу регулярных участников публичных консультаций.

Экспертом Национального института системных исследований проблем предпринимательства В.А. Маслаковым проведена оценка общих затрат бизнес-сообщества на участие в публичных консультациях по проектам федеральных актов. Вышеуказанные затраты составили более 3,8 млрд. рублей в год [21], при этом расчеты строились, исходя из затрат времени эксперта только на просмотр документов. Вместе с тем, при анализе трудозатрат экспертов на федеральном уровне для учета просмотров исследователями бралась определенная доля от количества участников бизнес-ассоциаций и неорганизованного бизнеса. Предложенный для федерального уровня подход не целесообразно применять на региональном уровне в силу того, что круг вопросов, выносимых на ОРВ, в субъектах РФ существенно уже, пул экспертов достаточно стабилен, участие неорганизованного бизнеса происходит по единичным существенным проектам. Что делает предложенный автором данной статьи способ расчета количества просмотров на региональном уровне более адекватным.

Результаты анализа экономической эффективности ОРВ в субъектах РФ

За 2017 год в субъектах РФ подготовлено более 5000 заключений об ОРВ, 15% из которых – отрицательные, по 27% проектов актов в рамках ОРВ была получена позиция бизнес сообщества [22].

Для апробации разработанной методики автором выбран ряд регионов, отмеченных в рейтингах в сфере ОРВ в высших группах, применяющих различные подходы к организации ОРВ, что существенным образом отражается на трудозатратах и затрачиваемых ресурсах.

Как уже отмечалось, применяемые методики направлены на определение уровня организованности ОРВ и качества получаемых результатов и включают элементы опросов, то есть носят частично субъективный характер. Таким образом, методика, предложенная автором, позволит соотнести экономическую эффективность и результативность региональных систем ОРВ.

Полученный результат показывает, что в целом высокие затраты на функционирование и развитие системы ОРВ в субъекте РФ (в том числе затраты на НИР, широкий охват проектов, выносимых на ОРВ и публичные консультации) позволяют обеспечить высокие показатели качества ОРВ, оцениваемые в различных рейтингах, вместе с тем они приводят к экономической неэффективности или низкой эффективности института. Высокую экономическую эффективность системы ОРВ демонстрирует лишь Ульяновская область за счет выбранной организационной модели, когда централизованная углубленная оценка с применением количественных методов проводится по проектам актов высокой значимости.

Неэффективная организация ОРВ может приводить к избыточной административной нагрузке как на исполнительные органы государственной власти субъекта РФ, так и на экспертное сообщество, которая выражается в следующем:

1) задержка принятия формальных нормативных правовых актов, необходимых для выполнения функций органов государственной власти субъектов РФ;

2) неэффективное использование трудовых ресурсов органов власти (значительные временные затраты на подготовку документов и проведение процедур оценки, низкая результативность такой деятельности: административных барьеров по итогам оценки не выявляется, отклик предпринимательского сообщества минимальный);

3) неэффективное использование трудовых ресурсов экспертного сообщества (значительные временные затраты на ознакомление с проектом акта и подготовку формальных ответов о его поддержке, низкая результативность такой деятельности: административных барьеров по итогам такой оценки не выявляется).

Таблица 3 - Статистические данные для расчета экономической эффективности ОРВ в субъектах РФ за 2017 год

Показатель	Ульяновская область	Москва	Сахалинская область	Вологодская область
Количество проектов, вынесенных на ОРВ	62 (установлена упрощенная схема без публичных консультаций в случае приведения актов в строгое соответствие с федеральными и региональными законодательствами)	2	12	214
Количество соглашений о сотрудничестве	4	5	8	н/д
Количество отзывов всего	н/д	249	17	106
Количество участников публичных консультаций	н/д	249	48	200
Средняя зарплата специалиста в субъекте РФ, руб./мес.	28756	78231	85193	32764
Издержки на НИР и обучение, руб.	0	НИР по оценке регулирующего воздействия и оценке фактического воздействия в городе Москве (цена контракта 32776813,9 руб.)	НИР «Оказание услуг по организации и проведению обучающего семинара по программе «Развитие института ОРВ. Теория и практика проведения экспертизы и оценки регулирующего воздействия» (цена контракта 399167 руб.)	0
Издержки на информационные ресурсы, руб.	Поддержка информационного ресурса сторонней организации (400000 руб./год)	н/д	н/д	н/д
Социально-экономический эффект от проведенных ОРВ, руб.	По результатам ОРВ экономия средств субъектов предпринимательской деятельности составила порядка 356 млн. рублей, экономия средств бюджета Ульяновской области или эффективное их перераспределение – более 143 млн. рублей	Проведено 2 оценки. По итогам ОРВ проекта поддержки бизнес-инкубаторов избыточных норм не выявлено. По итогам сравнения 2 вариантов регулирования (оценки издержек и выгоды) выбран более оптимальный, по которому выгоды на 299,5 млн. рублей больше в 10 летнем периоде	По итогам ОРВ не внесены изменения в Правила пользования водными объектами для плавания в Сахалинской области, предусматривающие избыточные расходы на организацию баз стоянок для 7 организаций, не приняты дополнительные ограничения продажи алкоголя на 3 часа в сутки для 770 лицензиатов	По итогам ОРВ предотвращены избыточные издержки 44 перевозчиков, осуществляющих перевозку пассажиров и багажа автобусами по межмуниципальным маршрутам, в размере 0,49 млн. рублей в год
Количество сотрудников уполномоченного органа, задействованных в ОРВ	4	н/д	2	3
Позиция в рейтинге качества осуществления ОРВ и экспертизы в субъектах РФ (Минэкономразвития России)	Высшая группа (3 место)	Высшая группа	Хороший уровень	Высший уровень
Позиция по показателю «Эффективность института оценки регулирующего воздействия в субъекте РФ» в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (Агентство стратегических инициатив)	Регион не отмечен в числе лучших практик	группа А (Москва отмечена в числе лучших практик)	Регион не отмечен в числе лучших практик	группа А (3-е место в рейтинге по показателю «Эффективность института оценки регулирующего воздействия в субъекте РФ»)
Расчетная экономическая эффективность института ОРВ	279,6 (высокая эффективная система)	0,9 (неэффективная система)	8,2	0,4 (неэффективная система)

Источник: Составлено на основе данных, опубликованных на официальных сайтах в сфере ОРВ субъектов РФ, единой информационной системы в сфере закупок, статистических данных Федеральной службы государственной статистики, собственных расчетов автора

Более того, на территории субъекта РФ региональное экспертное сообщество оказывается задействовано в рамках ОРВ на муниципальном уровне, во-первых, в силу того, что оно проживает в городах и заинтересовано в защите своих интересов не только на региональном, но и локальном уровне, во-вторых, в виду отсутствия экспертного пула в городах, удаленных от административного центра. При этом доля проектов, обладающих низкой степенью регулирующего воздействия, на му-

ниципальном уровне выше, чем на региональном. Это приводит к еще большему рассеиванию внимания экспертного сообщества при неэффективной организации процедур.

Таким образом, способствовать повышению экономической эффективности ОРВ в субъекте РФ при сохранении уровня организованности системы и удовлетворенности участников публичных консультаций для низкоэффективных систем будет одновременное применение следующих подходов:

- дифференцированный подход к организации ОРВ, когда усилия органов и экспертов концентрируются на значимых проектах и позволяют действительно избежать избыточных расходов предпринимателей и бюджета, а малозначимые проекты проходят по упрощенной схеме,

- активное применение количественных методов уполномоченным органом в сфере ОРВ при подготовке заключений.

Заключение

В статье проведено сравнение методик, применяемых для анализа региональных систем ОРВ. Несмотря на широту по предмету анализа и механизм, их объединяет направленность на определение уровня организованности и качества ОРВ в субъекте РФ. Автором отмечается, что ни одна методика не оценивает эффективность по существу, т.е. как соотношение результата к затраченным ресурсам.

Научная новизна исследования заключается в разработке методики, позволяющей оценить экономическую эффективность функционирования и развития системы ОРВ в субъектах РФ. Автором детализирован подход к расчету социально-экономического эффекта, определяемого как устраненные в результате ОРВ нормы, несущие избыточные обязанности, запреты и ограничения для хозяйствующих субъектов и необоснованные расходы организаций и бюджетов субъектов РФ, и ресурсов на формирование, функционирование и развитие системы ОРВ.

Апробация методики на регионах из высших групп качества ОРВ показала, что в целом высокие затраты на функционирование и развитие системы ОРВ в субъекте РФ (в том числе затраты на НИР, широкий охват проектов, выносимых на ОРВ и публичные консультации) позволяют обеспечивать высокие показатели качества ОРВ, вместе с тем они приводят к экономической неэффективности института. Неэффективность, приводящая в том числе к избыточной административной нагрузке на исполнительные органы государственной власти субъекта РФ и экспертное сообщество, выражается в затягивании принятия формальных документов, рассеивании ресурсов и знаний органов власти и участников публичных консультаций, отсутствию реального социально-экономического эффекта от ОРВ.

Высокую экономическую эффективность системы ОРВ демонстрируют субъекты РФ с организационной моделью, предполагающей сосредоточение усилий уполномоченного органа на углубленной количественной оценке проектов актов высокой значимости.

Экономическая эффективность системы ОРВ в регионах представляет собой лишь один из аспектов функционирования на ряду с его значимостью с точки зрения открытости органов власти, обеспечения возможности участия предпринимательского сообщества в нормотворчестве и проектированию регуляторной политики, практического результата по формированию «умного» регулирования. Учитывая многогранность данного института, остается открытой дискуссия вокруг оценки региональных систем ОРВ и перспектив их эволюции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Djankov S., McLiesh C., Ramalho R. M. Regulation and growth // *Economic Letters*. – 2006. – № 3 (92). – P. 395–401. DOI: 10.1016/j.econlet.2006.03.021
2. Gorgens T., Paldam M., Wuertz A. How Does Public Regulation Affect Growth? – Denmark: University of Aarhus. – 2003. – 20 p.

3. Jacobs S. The RIA revolution // *The Hindu Business Line*. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.thehindubusinessline.com/opinion/the-ria-revolution/article7896549.ece> (дата обращения: 23.08.2018)
4. Jacobzone S., Steiner F., Ponton E. and Job E. (2010) *Assessing the Impact of Regulatory Management Systems*. – Paris: OECD Publishing. – 66 p. doi: 10.1787/5kmsf1pch36h-en
5. Голодничкова А. Е., Ефремов А. А., Соболев Д. В., Цыганков Д. Б., Шклярчук М. С.. Регуляторная политика в России: основные тенденции и архитектура будущего. – М.: Высшая школа экономики. – 2018. – 192 с.
6. Брюханова Н. В., Чирков М. О. Правовое регулирование и методические подходы к оценке регулирующего воздействия нормативных правовых актов субфедерального уровня. – Барнаул: Алтайский государственный университет. – 2014. – 174 с.
7. Быкова А. Д. Анализ применения расчетных методов оценки регулирующего воздействия на региональном уровне // *Вестник Калининградского филиала Санкт-петербургского университета МВД России*. – 2015. – № 4. – С. 90-93
8. Крыжановская О. А. Совершенствование механизма оценки регулирующего воздействия в регионе // *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент*. – 2015. – № 1. – С. 20-28
9. Сарычева Н. Н. Оценка регулирующего воздействия в регионах России. Текущая ситуация и пути развития // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2016. – № 56. – С. 168-193
10. Давыдова С. Г., Притула О. Д. Факторы и условия обеспечения качества проведения процедуры оценки регулирующего воздействия регионального законодательства на развитие предпринимательской деятельности // *Среднерусский вестник общественных наук*. – 2017. – № 3. – С. 198-208
11. Леонов С. Н., Вакулюк Е. А. Оценка регулирующего воздействия в России: опыт Хабаровского края // *Регионалистика*. – 2018. – № 3. – С. 27-44
12. *Indicators of Regulatory Policy and Governance: Design, Methodology and Key Results*. – Paris: OECD Publishing. – 2015. – 65 p. doi.org/10.1787/5jrtmqm3zrp43-en
13. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ в 2017 году [Электронный ресурс]. URL: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 19.06.2018)
14. Отчет в рамках проекта «Исследование хода и результатов внедрения ОРВ на региональном уровне в различных странах, выводы и рекомендации для Российской Федерации». – М.: Высшая школа экономики. – 2015. – 7 с.
15. Мониторинг внедрения института оценки регулирующего воздействия в механизм принятия решений в субъектах РФ. – М.: НИСИПП. – 2013. – 23 с.
16. Samuelson P. *Economics*. – New York: McGraw-Hill. – 1948. – 861 p.
17. Posner R. A. *Economic Analysis of Law*. – Chicago: University of Chicago Law School. – 1973. – 787 p.
18. Rawls J. A. *Theory of justice*. – Harvard: Belknap Press of Harvard University Press. – 1971. – 538 p.
19. Шевченко И.К., Костенко М.А., Федотова А.Ю. Генезис моделей оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов в социально-экономическом развитии: зарубежный опыт и российская перспектива // *Известия ЮФУ. Технические науки*. – 2012. – № 8 (133). – С. 52-57
20. Шеломенцев А.Г., Дорошенко С.В. Модели внедрения ОРВ в регионах России // *Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России» (26-27 мая 2016 г.)*. – Уфа: Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН. – 2016. – 106 с. – С. 67-76
21. Маслаков В. А. О системно-структурных и методологических резервах качества оценок регулирующего и фактического воздействия / *Материалы конференции «Оценка регулирующего и фактического воздействия мер государственной политики в России: текущие вызовы и перспективы развития» [Электронный ресурс]*. URL: <http://ac.gov.ru/files/content/6227/prezentaciya-maslakov-14-09-2015-pdf.pdf> (дата обращения: 22.06.2018)
22. О развитии института оценки регулирующего воздействия в субъектах Российской Федерации и органах местного самоуправления в 2017 году. – М.: Минэкономразвития России. – 2018. – 14 с.

Статья поступила в редакцию 23.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.46

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0064

**ОЦЕНКА УРОВНЯ КВАЛИФИКАЦИИ И СЕРТИФИЦИРОВАННОСТИ ВРАЧЕБНОГО ПЕРСОНАЛА
В СИСТЕМАХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ**

© 2019

Репринцева Елена Васильевна, кандидат фармацевтических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента
Курский государственный медицинский университет
(305033, Россия, Курск, ул. К.Маркса, 3, e-mail: elena.reprin@yandex.ru)

Аннотация. В статье рассматривается кадровая проблема отечественного здравоохранения, в рамках которой на первый план выходит повышение качественных характеристик трудовых ресурсов, в первую очередь – врачебного персонала. В исследовании подчеркивается значимость кадрового потенциала для отрасли здравоохранения, поскольку от квалификации и профессионализма непосредственного исполнителя услуги (медицинского работника) зависят полнота, своевременность и результативность медицинских манипуляций и назначений. В статье показано, что сегодня к трудовым ресурсам в здравоохранении предъявляются новые требования: если наличие квалификационной категории не является обязательным элементом, необходимым для осуществления медицинской деятельности, то наличие сертификата специалиста, выдаваемого сроком на 5 лет – строго обязательно. Целью исследования является анализ динамики качественных характеристик врачей в РФ в целом и в разрезе субъектов Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧР) в период 2013-2017 годов, выявление сложившейся за это время тенденции и их причин. Проведенное исследование позволило установить, что в стране доля врачей, имеющих квалификационную категорию, наблюдается тенденция к снижению показателя, а сам показатель не сильно превышает порог в 50%. Анализ в разрезе субъектов ЦЧР позволил установить, что в данных регионах наблюдаются аналогичные общероссийским тенденции в динамике доли врачей, имеющих квалификационные категории и сертификаты специалистов. Выявлено, что самые низкие значения показателей отмечаются в Белгородской области, а самые высокие – в Тамбовской, что связано с особенностями региональных систем здравоохранения и различием в кадровой политике.

Ключевые слова: РФ, ЦЧР, здравоохранение, трудовые ресурсы, кадровая политика, дефицит кадров, врачи, обеспеченность врачами, доля врачей с сертификатами специалиста, доля врачей с квалификационной категорией

**ASSESSMENT OF THE QUALIFICATION AND CERTIFICATION LEVEL OF MEDICAL STAFF
IN THE HEALTH SYSTEMS OF THE CENTRAL CHERNOZEM REGION**

© 2019

Reprintseva Elena Vasilievna, candidate of pharmaceutical sciences, associate professor
of department «Economics and management»
Kursk State Medical University
(305033, Russia, Kursk, K.Marksa St., 3, e-mail: elena.reprin@yandex.ru)

Abstract. The personnel problem of domestic health care is considered in the article, in which the improvement of the qualitative characteristics of the workforce comes to the fore, first of all – medical staff. The importance of human resources for the health care industry is determined by the influence of the level of qualification and professionalism of the direct executor of the service (medical worker) on the timeliness and effectiveness of medical manipulations and appointments. The article shows that today the labor resources in health care are subject to new requirements: if the presence of the qualification category is not a mandatory element necessary for the implementation of medical activities, the presence of a certificate of a specialist issued for a period of 5 years is strictly necessary. The aim of the study is to analyze the dynamics of qualitative characteristics of doctors in the Russian Federation and in the context of the Central black earth economic region in the period 2013-2017, to identify the current trends and their causes. The conducted research has allowed to establish that in the country the share of the doctors having qualification category, there is a tendency to decrease in an indicator, and the indicator doesn't strongly exceed a threshold in 50%. The analysis in the context of the subjects of the CRR allowed to establish that in these regions there are similar all-Russian trends in the dynamics of the proportion of doctors with qualification categories and certificates of specialists. It is revealed that the lowest values of indicators are observed in the Belgorod region, and the highest – in the Tambov region, which is due to the peculiarities of regional health systems and the difference in personnel policy.

Keywords: Russian Federation, Central Black earth economic Region, health care, labor resources, personnel policy, staff shortage, doctors, availability of doctors, part of doctors with specialist certificates, part of doctors with qualification category.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В отрасли здравоохранения трудовые ресурсы являются наиболее важным видом ресурсов, что обусловлено спецификой медицинских услуг как объекта спроса на рынке медицины. Полнота, своевременность и результативность медицинской помощи во многом зависят от квалификации и профессионализма непосредственного исполнителя услуги – врача. Учитывая высокую значимость кадрового потенциала для отрасли здравоохранения, в настоящее время кадровая политика входит в число приоритетных направлений модернизации отрасли. Причем, если раньше основной целью было абсолютное повышение обеспеченности населения медицинским персоналом, что обусловлено кадровым дефицитом по большинству категорий врачей, то сегодня на первый план выходит обеспечение именно высококвалифицированными специалистами. Основными приоритетами развития Национальной системы здравоохранения в долго-

срочной перспективе является повышение доступности и качества медицинских услуг. Очевидно, что основное значение в обеспечении высокого качества услуг принадлежит именно медицинскому персоналу, в первую очередь – врачам. Поэтому организация системы непрерывного обучения, постоянного повышения квалификации и сертификации, а также обязательная аккредитация сегодня являются обязательными «атрибутами» деятельности врача, а проблема повышения качественного уровня трудовых ресурсов в здравоохранении – актуальным направлением социально-экономического анализа.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Как отмечают многие авторы [1-4], сегодня кадровая политика является одним из важнейших направлений структурных преобразований в отрасли здравоохранения. На состояние кадровой политики в наибольшей степени оказы-

вает влияние изменение нормативно-правовой базы, что стало причиной снижения длительности отпусков, уменьшения сумм доплат за вредные условия труда и, как следствие, привело к снижению мотивации, сокращению численности медицинских работников и увеличению нагрузки на оставшийся персонал.

По мнению К.Ю. Манилкиной, О.А. Зориной, А.В. Усачевой [5-7], сегодня необходимо уделять больше внимания кадровому планированию в здравоохранении, конечной целью которого должно стать удовлетворение текущих и ожидаемых потребностей населения в медицинской помощи с учетом климатических и географических особенностей территорий страны, демографической ситуации, уровня и структуры заболеваемости. Учитывая территориальную протяженность страны, целесообразно проводить кадровую политику именно на региональном уровне.

Однако, как справедливо отмечают М.Н. Короткова, Ф.М. Созарукова, И.М. Шейман, С.В. Сажина [8-10], по всей территории страны в области кадровой политики первоочередного решения требует проблема дефицита кадров, обострившаяся в последние годы и связанная с оттоком части квалифицированных специалистов из государственного сектора в частный. Данная тенденция во многом обусловлена низкой оплатой труда в здравоохранении и высокой нагрузкой на медицинский персонал.

Вместе с тем, в современных условиях актуальным является и повышение качественного уровня трудовых ресурсов. Для реализации данного направления, в системе подготовки кадров здравоохранения было введено непрерывное образование, которое предусматривает постоянное повышение и подтверждение профессиональной квалификации (один раз в 5 лет) с учетом изменяющихся условий и технологий в сфере медицины. Конечным результатом, подтверждающим факт соответствия медицинского работника профессиональным компетенциям, является получение им сертификата специалиста, дающего право осуществлять медицинскую деятельность [11-14]. Политика в системе непрерывного образования также должна стимулировать медицинских работников к постоянному повышению квалификации по принципу «образование через всю жизнь» и получению квалификационной категории (первой, второй или высшей), что должно способствовать росту качества медицинских услуг и удовлетворенности населения. Однако текущая ситуация в отрасли складывается таким образом, что лишь около 50% медицинских работников имеют квалификационную категорию [15, 16].

Начиная с 2016 года, в образовательной политике в сфере здравоохранения произошли значительные преобразования, связанные с принятием Приоритетного проекта «Новые кадры современного здравоохранения». Данный нормативно-правовой акт регламентирует ввод системы обязательной аккредитации специалистов, которая должна прийти на смену системе сертификации. В результате, планируется достигнуть к 2025 году допуск 100% специалистов к профессиональной деятельности посредством прохождения процедуры аккредитации [17-19].

Формирование целей статьи (постановка задания). Выполнить анализ динамики качественных характеристик врачей в РФ в целом и в субъектах Центрально-Черноземного экономического района (ЦЧР), выявить сложившиеся тенденции и влияющие факторы.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В ходе исследования, на основе статистических данных, формируемых Министерством Здравоохранения РФ [20], проведен анализ динамики доли врачей, имеющих квалификационную категорию и имеющих сертификат специалиста, в целом по РФ и в субъектах ЦЧР в период 2013-2017 гг.

В результате исследования установлено, что в РФ отмечается общая тенденция к снижению доли врачей,

имеющих квалификационную категорию с 50,2% до 45,7%. В 2014 году произошло снижение данного показателя до 46,8%, а в 2015 году – повышение до 48,4%. Последние три года тренд к падению рассматриваемого показателя является устойчивым (рисунок 1).

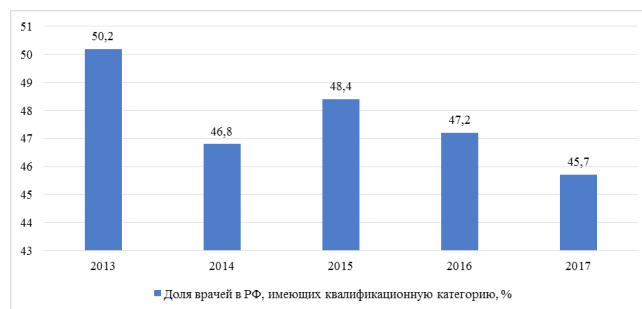


Рисунок 1 – Динамика доли врачей, имеющих квалификационную категорию, в РФ за 2013-2017 гг.

При изучении уровня сертификации врачей в РФ, установлено, что в 2014 году данный показатель, как и доля врачей с квалификационной категорией, резко снизился и составил 92,3% в сравнении с 96,3% в 2013 году. Начиная с 2015 года, отмечается рост показателя до 99%, что свидетельствует о том, что в настоящее время практически все врачи (за небольшим исключением) имеют действующий сертификат специалиста, подтверждающий уровень их квалификации и профессионализма (рисунок 2).

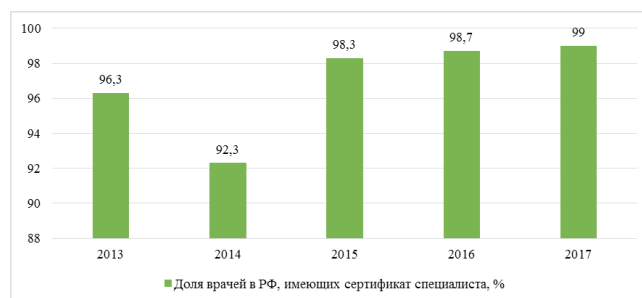


Рисунок 2 – Динамика доли врачей, имеющих сертификат специалиста, в РФ в 2013-2017 гг.

При рассмотрении аналогичных показателей в разрезе субъектов ЦЧР, можно отметить, что общероссийские тенденции сохраняются и на региональном уровне, однако прослеживаются дифференциация областей ЦЧР по удельному весу врачей, имеющих сертификат специалиста и квалификационную категорию. При сопоставлении данных за 2013 и 2017 год установлено, что доля врачей, имеющих квалификационную категорию, в Воронежской и Тамбовской областях имеет тенденцию к росту, а в остальных регионах Черноземья – к снижению. Самый низкий удельный вес врачей с квалификационными категориями и в 2013, и в 2017 году наблюдается в Белгородской области (47,4% и 45,3% соответственно), а самый высокий – в Тамбовской области (63% и 69,8% соответственно). В целом можно отметить, что вариация показателя в исследуемом периоде является незначительной, что свидетельствует о стабильности ситуации и о том, что квалификационный уровень врачей зависит от сложившихся в областях региональных особенностях систем здравоохранения и требований к кадровым ресурсам (рисунок 3).

Уровень сертификации врачебного персонала в регионах ЦЧР в 2013 году находился в интервале 96,6-99,7%. В 2017 году данный показатель заметно увеличился до 98,8-100%. Это свидетельствует о том, что подавляющее большинство врачей имеют соответствующие сертификаты специалиста, дающие право осуществлять меди-

цинскую деятельность.

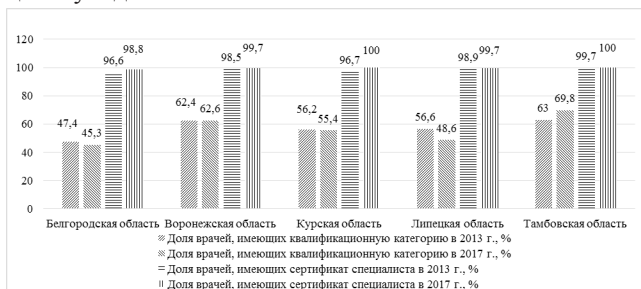


Рисунок 3 – Сопоставление доли врачей, имеющих квалификационную категорию и сертификат специалиста, в субъектах ЦЧР в 2013 и 2017 годах

Меньшее значение данный показатель и в 2013, и в 2017 годах имеет в Белгородской области (96,6% и 98,8% соответственно). Наибольший удельный вес сертифицированных врачей отмечается в Тамбовской области (99,7% в 2013 году и 100% - в 2017 году). Также в 2017 году доля сертифицированных врачей составляла 100% в Курской области.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. По итогам проведенного исследования установлено, что в РФ доля врачей, имеющих квалификационную категорию, в период 2013-2017 годов имеет тенденцию к снижению и составляет чуть более 50%. Это означает, что только половина врачей в стране имеет высшую, первую или вторую квалификационную категорию, подтверждающие высокий уровень их профессиональных компетенций. Низкое значение данного показателя, вероятно, связано с тем, что наличие квалификационной категории не является обязательным для медицинского персонала и несущественно влияет на повышение оплаты труда работника. В такой ситуации далеко не каждый врач заинтересован в постоянном повышении своих профессиональных навыков и умений. Уровень сертификации врачей в стране в 2017 году повысился до 99%, что является достаточно высоким значением. Однако, учитывая, что наличие сертификата специалиста является обязательным условием допуска к медицинской деятельности, возникает вопрос, почему некоторая часть врачей их не имеет.

Изучение качественных характеристик врачебного персонала в субъектах ЦЧР показало, что в данных регионах наблюдаются аналогичные общероссийским тенденции динамики доли врачей, имеющих квалификационные категории и сертификаты специалистов. Несмотря на незначительную вариацию показателей, можно провести дифференциацию областей Черноземья по уровню квалификации врачей. Наиболее низкие значения показателей отмечаются в Белгородской области, а более высокие – в Тамбовской. Такие различия можно объяснить особенностями региональных систем здравоохранения и различием в проводимой кадровой политике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Репринцева Е.В., Сергеева Н.М. Об организационно-экономических аспектах использования трудовых ресурсов в системе здравоохранения // *Иннов: электронный научный журнал*. 2017. № 4 (33). С. 35.
2. Зюкин Д.А., Беляев С.А. Оптимизации системы управления медицинскими кадрами региона // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2016. № 11-6. С. 1145-1148.
3. Наджафова М.Н. Кадровый дефицит как угроза снижения производственного потенциала учреждения здравоохранения // *Региональный вестник*. 2018. №3. С. 45-47.
4. Титова Е.Я. Кадровая политика в здравоохранении: риски и пути решения // *Анализ риска здоровью*. 2017. № 1. С. 125-131.
5. Манилкина К.Ю. Особенности кадровой политики в здравоохранении России // *Вестник науки и образования*. 2017. Т. 1. № 5 (29). С. 50-55.
6. Зорина О.А. Кадровое обеспечение как условие реализации кадровой политики в сфере здравоохранения // *Этносоциум и межнациональная культура*. 2014. № 7 (73). С. 28.
7. Усачева А.В. Основные принципы кадровой политики в учрежде-

ниях здравоохранения // *Аллея науки*. 2018. Т. 2. № 1 (17). С. 575-577.

8. Короткова М.Н. Политика государства в сфере здравоохранения: проблема дефицита кадров // *Политика и общество*. 2016. № 7 (139). С. 1008-1017.

9. Созарукова Ф.М. Проблемы кадрового обеспечения здравоохранения на региональном уровне // *Вестник экспертного совета*. 2017. № 4 (11). С. 30-34.

10. Шейман И.М., Сажина С.В. Кадровая политика в здравоохранении: как преодолеть дефицит врачей // *Мир России: Социология, этнология*. 2018. Т. 27. № 3. С. 130-153.

11. Сергеева Н.М. Направления реализации кадрового потенциала системы здравоохранения региона // *Вопросы социально-экономического развития регионов*. 2017. №2 (3). С. 2-10.

12. Попов С.В., Петросян С.Л., Попов И.В. Непрерывное медицинское образование как средство повышения качества оказания диагностической помощи населению // *Системный анализ и управление в биомедицинских системах*. 2017. Т. 16. № 3. С. 712-719.

13. Коломиец В.М. Проблемы реализации системы непрерывного медицинского образования // *Вестник последипломного медицинского образования*. 2017. № 2. С. 4-9.

14. Отечественная система подготовки и непрерывного профессионального развития специалистов в сфере здравоохранения: SWOT-анализ / Э.В. Зымина, А.В. Кочубей, А.К. Конаныхина и др. // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 4. С. 445.

15. Путинцева А.С., Бреднева Н.Д., Узрюмова Т.А. Квалификация медицинских и фармацевтических кадров - гарантия качества качественной медицинской и лекарственной помощи населению // *Здравоохранение Российской Федерации*. 2015. Т. 59. № 2. С. 8-13.

16. Власова О.В. Трудовые ресурсы как критерий качества оказания медицинской помощи в РФ // *Иннов: электронный научный журнал*. 2018. № 6 (39). С. 31.

17. От сертификации к аккредитации специалистов: стоящие проблемы и пути решения / В.И. Петров, В.Б. Мандриков, В.И. Сабанов и др. // *Медицинское образование и ВУЗовская наука*. 2016. № 1 (8). С. 21-25.

18. Сизова Ж.М., Семенова Т.В., Чельщикова М.Б. Оценка профессиональной готовности специалистов здравоохранения при аккредитации // *Медицинский вестник Северного Кавказа*. 2017. Т. 12. № 4. С. 459-463.

19. Свистунов А.А., Сизова Ж.М., Трегубов В.Н. Аккредитация специалиста здравоохранения как стартовая площадка непрерывного медицинского образования // *Анестезиология и реаниматология*. 2016. Т. 61. № 4. С. 253-256.

20. Статистический сборник «Ресурсы и деятельность медицинских организаций здравоохранения. Медицинские кадры» за 2017 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <https://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/statisticheskie-i-informatsionnye-materialy/statisticheskij-sbornik-2017-god>

Статья поступила в редакцию 03.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:659

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0065

ОГРАНИЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© 2019

Рубцова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Менеджмента, маркетинга и сервиса»

Выговская Полина Дмитриевна, студент
Байкальский государственный университет

(664011, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: pol.vygovskaya@yandex.ru)

Аннотация. В настоящее время проблема алкоголизма в России является достаточно актуальной, ей уделяется пристальное внимание. В последние несколько лет был введен ряд ограничений на рынке алкогольной продукции, обусловивших снижение потребления алкоголя в России. Статья посвящена исследованию взаимосвязи между введением ограничений на рекламу алкогольной продукции и поведенческим поведением потребителей алкоголя. По результатам проведенного сравнительного анализа законодательства о рекламе алкогольной продукции трех стран: России, Республики Беларусь и Франции, не было выявлено однозначной взаимосвязи между рассматриваемыми явлениями. Авторами был проведен корреляционный анализ, цель которого заключалась в выявлении связи между потреблением алкоголя и такими факторами как «цена», «ограничение рекламы алкогольной продукции» и «численность населения с доходами ниже прожиточного минимума». Полученные результаты позволили сделать вывод о существенном влиянии на потребление алкоголя только одного из анализируемых факторов – цены. Тесной связи между потреблением алкоголя и введением ограничений на его рекламирование обнаружено не было. Полученные результаты не являются однозначными, тем не менее, они корреспондируются с выводами ряда социологических исследований.

Ключевые слова: реклама, алкоголь, поведение потребителей, законодательство.

LIMITATION OF ADVERTISING OF ALCOHOL PRODUCTS AS A FACTOR OF INFLUENCE ON THE CONDUCT OF CONSUMERS

© 2019,

Rubtsova Natalia Vladimirovna, PhD in Economics, Associate Professor,
Department "Management, marketing and service"

Vygovskaya Polina Dmitrievna, student
Baikal State University

(664011, Russia, Irkutsk, street Lenina 11, e-mail: pol.vygovskaya@yandex.ru)

Abstract. The problem of alcoholism in Russia is quite relevant. The society pays close attention to it. In recent years, restrictions have been imposed on the alcohol market, including the aspect of promotional activities. The article presents the results of an investigation of the relationship between the introduction of restrictions on advertising of alcoholic beverages and behavior of consumers. A comparative analysis of the legislation on the advertising of alcoholic beverages of three countries is provided: Russia, Belarus and France. However, a clear link between these phenomena was not identified. The relationship between alcohol consumption and factors such as "price", "restriction of alcohol advertising" and "population with incomes below the subsistence minimum" was determined through the use of correlation analysis. A significant impact on the consumption of alcohol factor "price" is proven. The close link between alcohol use and the introduction of restrictions on its advertising was not found.

Keywords: advertising, alcohol, consumer behavior, legislation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Алкоголь – это один из серьезных факторов риска для здоровья людей – по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) из-за него в мире ежегодно умирают около 3,3 миллиона человек, при этом примерно 13,5% случаев смерти среди молодых людей (от 20 до 40 лет). В декабре 2018 г. Минздрав России подготовил закон об увеличении возраста продажи алкоголя, согласно нормам законопроекта продажа алкоголя будет разрешена лицам не моложе 21 года [1].

В России государственное регулирование рынка алкогольной продукции в России осуществляется посредством реализации следующих мероприятий: регулируется экспорт, импорт алкоголя; контролируются цены; подлежит лицензированию производство и оборот алкогольной продукции; устанавливаются государственные стандарты в области производства и оборота алкоголя; осуществляется обязательная маркировка и регистрация продукции в Единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС) [2]; регулируется рекламная деятельность.

Объем и структура потребления алкогольной продукции в России в 2016 г. представлены в табл. 1.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что основная доля потребления алкогольной продукции в 2016 г. в России приходится на пиво (84%). Выявленная закономерность характерна и для других периодов, при этом согласно данным статистики в последние десять лет в России наблюдалась тенденция снижения потребления

алкоголя.

Таблица 1 – Объем и структура потребления алкогольной продукции в России в натуральном выражении в 2016 г.*

Вид алкогольной продукции	Объем, тыс. декал.	Структура, %
Водка	81001	9
Коньяк и коньячные напитки	10311	1
Вино	51946	6
Пиво	780573	84
Итого:	923831	100

* Составлено авторами на основе данных Росстат

[3]

Вместе с тем, по оценкам экспертов в 2018 г. этот тренд изменился – в первом полугодии 2018 г. отмечается рост продаж алкогольной продукции. По их мнению, это связано, в том числе с проведением чемпионата мира по футболу и снятием запрета на телевизионную рекламу безалкогольного пива [4]. Реклама алкогольной продукции безусловно оказывает влияние на поведение потребителей, однако является ли она решающим фактором, изменяющим поведенческое поведение? Могут ли ограничения рекламы алкоголя обусловить снижение его потребления? Ответы на эти вопросы мы пытались получить в ходе данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы специфики

рекламирования алкогольной продукции в России нашли отражение в работах ряда отечественных авторов [5-10]. Вместе с тем, анализ имеющейся литературы позволяет констатировать недостаточную проработанность в эмпирическом аспекте вопросов воздействия рекламы на потребителей алкогольной продукции, оценки влияния ограничения рекламирования алкоголя на их поведение. В частности можно выделить несколько работ, посвященных изучению влияния социальной рекламы на потребление алкоголя молодыми людьми [11-13]. Методология упомянутых работ основана на изучении мнений потребителей с помощью социологических опросов. В рамках данной статьи предметом изучения является коммерческая реклама, а исследование воздействия рекламы на поведение потребителей будет осуществлено посредством анализа статистических данных и корреляционного анализа.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Не смотря на увеличение потребления алкоголя в 2018 г., Россия не относится к числу самых «пьющих» стран – в рейтинге ВОЗ 2018 г. она занимает только 6 строчку (табл. 2).

Таблица 2 – Рейтинг стран по потреблению алкоголя, 2018 г.*

Место в рейтинге	Страна	Потребление алкоголя на душу населения в 2018 г., л.	Потребление алкоголя на душу населения в 2016 г., л.	Изменение 20018/2016 гг.
1	Беларусь	17,5	14,0	+25%
2	Украина	17,4	12,0	+45%
3	Эстония	17,2	16,5	+4%
4	Чехия	16,4	16,2	+1%
5	Литва	16,3	15,8	+3%
6	Россия	16,2	16,2	0
7	Италия	16,1	16,1	0
8	Южная Корея	16,0	12,0	+33%
9	Франция	15,8	15,8	0
10	Великобритания	15,8	15,0	+1%

* Составлено авторами на основе данных [14]

Как видим, в 2018 г. лидером рейтинга оказалась Республика Беларусь, где потребление алкоголя на душу населения составляет 17,5 л.

В ходе исследования нас интересовало насколько разным является законодательство о рекламе алкогольной продукции страны-лидера рейтинга ВОЗ и стран, таковыми не являющимися. Сравнительный анализ был проведен по трем странам: Республика Беларусь, Россия и Франция. Сравнение российского законодательства о рекламе с белорусским и французским представлено в табл. 3.

В Республике Беларусь законодательство о рекламе алкогольной продукции очень похоже на российское. Тем не менее в Республике Беларусь реклама алкоголя регулируется более жестко, что в частности диссонирует с положениями рассматриваемых стран в рейтинге ВОЗ. Французское законодательство рекламы алкогольной продукции намного лояльнее российского и белорусского, при этом Франция в рейтинге 2018 г. занимает только 9 строчку. В настоящее время проблема алкоголизма в этой стране не входит в десятку важнейших. Главным постулатом запрета является не забота о здоровье нации, а защита молодежи от влияния рекламы. Во Франции действует запрет на алкогольную рекламу на телевидении, ограничена реклама спиртных напитков в иных СМИ. Вся телевизионная реклама перед эфиром обязательно проходит согласование в саморегулирующем органе отрасли – Комитете по проверке рекламы. В Интернете реклама алкогольной продукции может размещаться практически на любых сайтах (исключение – молодежные и имеющие спортивную тематику). Как видим, не смотря на то, что французское законодательство о рекламе алкогольной продукции является более мягким, потребление алкоголя в этой стране ниже.

Вместе с тем, можно отметить, что начало ввода ограничений на рекламу алкогольной продукции во Франции датируется 1991 г., тогда как в России и Белоруссии – это первое десятилетие XXI в. Таким

образом, можно высказать предположение, что эффект ограничения рекламы проявляется лишь в долгосрочной перспективе.

Таблица 3 – Сравнение законодательства о рекламе алкогольной продукции России, Республики Беларусь и Франции

Критерий сравнения	Страна		
	Россия	Беларусь	Франция
Дата и название основного закона	Федеральный закон «О рекламе» №38-ФЗ от 13.03.2006, ст. 21.	Закон Республики Беларусь «О рекламе» №223-3 от 10.05.2007 г., ст. 17.	Закон Клода Эвина (La loi Evin) «О борьбе с ущербом от табакокурения и алкоголизма» от 10.01.1991 г.
Основные положения	Реклама алкоголя запрещена во всех средствах СМИ, запрещена наружная и внутренняя реклама на (в) зданиях и на (в) общественном транспорте.	Реклама запрещена во всех средствах СМИ (кроме печатных изданий (на не титульных страницах), не предназначенных для молодежи и не посвященных спорту), запрещена наружная и внутренняя реклама на (в) зданиях и на (в) транспорте (кроме автомобиль, осуществляющих доставку).	Реклама запрещена на телевидении и в кино, на радиовещании в определенные часы, запрещена наружная и внутренняя реклама на (в) зданиях и на (в) транспорте (кроме автомобилей, осуществляющих доставку).
Реклама пива	Разрешена реклама пива и его производителей во время трансляций спортивных мероприятий (не юношеских); во время проведения официальных спортивных мероприятий (до 01.01.2019); допускается реклама пива местного производства в печатных изданиях (за исключением обложки).	Разрешена реклама на радио и телевидении в период с 22.00 до 07.00, в остальных случаях подчиняется основному положению о рекламе алкогольной продукции.	С 2009 г. разрешена, кроме сайтов молодежной и спортивной направленности.
Реклама в Интернете	Запрещена.	Не запрещена, но значительно ограничена по содержанию.	С 2009 г. разрешена, кроме сайтов молодежной и спортивной направленности.
Указание в рекламе на вред употребления алкоголя	Надпись «Чрезмерное употребление алкоголя вредит вашему здоровью» должна занимать не менее 10% от рекламы.	Надпись «Предупреждаем о вреде чрезмерного употребления алкогольной продукции» должна занимать не менее 10% от рекламы. Не распространяется на рекламу в местах производства или на выставках алкогольных напитков.	Надпись «L'alcool est dangereux pour la santé».
Поправки относительно рекламы алкогольных напитков местного изготовления	Разрешена в печатных изданиях реклама слабоалкогольных напитков, произведенных в РФ из выращенного на территории РФ винограда, которая не должна размещаться на обложках журналов и газет, на выставках пищевой продукции (не детского питания) и организаций общественного питания, в теле- и радиопрограммах (кроме детско-юношеских) с 23.00 до 7.00.	Отсутствуют.	Разрешена наружная реклама во время праздников и традиционных ярмарок, посвященных местным алкогольным напиткам.
Маркетинговое распространение алкогольных напитков	Проведение рекламных акций, сопровождающихся раздачей образцов алкогольной продукции, допускается только в стационарных торговых объектах. При этом запрещается привлекать к участию в раздаче образцов алкогольной продукции несовершеннолетних и предлагать им данные образцы.	Разрешены дегустации, осуществляемые в маркетинговых целях. Запрещено предоставление более пяти литров алкогольных напитков в качестве призов (подарков) при проведении конкурсов, лотерей, игр, иных игровых, рекламных, культурных, образовательных и спортивных мероприятий, пари.	Некоторый период времени было запрещено любое распространение алкогольных напитков (в т.ч. под запретом были дегустации), однако сфера туризма привлекла к разрешению дегустаций.

* Составлено авторами на основе данных [15-17]

В целом, сравнение количества потребляемого алкоголя с существующими ограничениями на его рекламирование в рассматриваемых странах не позволяет сделать однозначных выводов о взаимосвязи данных факторов.

Для проверки тесноты связи между продажей алкоголя и ограничениями на его рекламу в России был использован корреляционный анализ. Информационная база исследования охватывала период с 2002 по 2016 гг. и формировалась с использованием статистических данных Росстата [3]. При проведении корреляционного анализа проверялась гипотеза о силе воздействия на поведение потребителей (результатирующий признак «продажа алкогольных напитков» – Y) таких факторов как «цена» (X1), «ограничение рекламы алкогольной продукции» (X2) и «численность населения с доходами ниже прожиточного минимума» (X3). По нашему мнению повышение величины каждого из факторов может привести к снижению потребления алкоголя в России. Отметим, что эмпирической проверке подвергались лишь официальные данные о количестве потребляемого алкоголя в России, официальные данные о потреблении нелегальной алкогольной продукции (теневой рынок алкоголя и его самостоятельное производство населением) отсутствуют, поэтому включение их в информационную базу не представлялось возможным. Результатирующий признак был сформирован по данным показателя «продажа алкогольных напитков в абсолютном алкоголе на душу населения», факторные признаки X1 и X3 – по показателям «цены на пиво российского производства» и «численность населения с доходами ниже прожиточного

минимума» соответственно. Введение ограничений на рекламу алкогольной продукции в каждом периоде оценивалось следующим образом: 1 – в этом году в законодательство вносились поправки, ограничивающие рекламу алкоголя; 0 – поправки не вносились. Исходные данные для анализа представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Исходные данные для проведения корреляционного анализа*

Год	Продажа алкогольных напитков в абсолютном алко-голе на душу населения	Цена пива рос-сийского про-изводства, руб.	Введение ограни-чений на рекламу алкогольной про-дукции	Численность населения с доходами ниже про-житочного минимума, млн. чел.
	Y	X1	X2	X3
2002	8,6	25,50	0	35,6
2003	9,1	27,05	0	29,3
2004	9,2	28,79	1	25,2
2005	9,3	31,00	1	25,4
2006	9,4	33,12	1	21,6
2007	9,7	36,26	0	18,8
2008	9,6	42,25	0	19,0
2009	9,1	47,14	0	18,4
2010	8,9	56,14	0	17,7
2011	8,9	62,13	0	17,9
2012	9,2	69,00	1	15,4
2013	8,5	77,18	0	15,5
2014	7,6	87,37	0	16,1
2015	6,8	98,36	0	19,5
2016	6,6	105,68	0	19,5

* Составлено авторами

Результаты корреляционного анализа представлены в табл. 5.

Таблица 5 – Результаты корреляционного анализа

	Y	X1	X2	X3
Y	1			
X1	-0,84239083	1		
X2	0,374363105	-0,338786881	1	
X3	0,139296871	-0,623793847	0,100309034	1

* Составлено авторами

Корреляционный анализ позволил выявить тесную отрицательную связь между объемом продаж и ценой алкоголя. Таким образом, при увеличении цены на алкогольные напитки, объем их потребления уменьшается. При этом тесной связи между потреблением алкоголя и введением ограничений на его рекламирование, как и количеством населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума не обнаружено.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. По результатам исследования не обнаружено тесной связи между введением ограничений на рекламу алкогольной продукции и величиной его потребления в России. Полученные данные, в частности, подтверждаются результатами сравнительного анализа законодательства о рекламе и потребления алкоголя в России, Республики Беларусь и Франции, который продемонстрировал, что более жесткое законодательство рекламы алкогольной продукции не коррелирует с объемом потребления алкоголя. Кроме того, полученные нами данные корреспондируются с результатами социологических исследований [18-20], обосновывающих существенное воздействие на потребление алкоголя не рекламы, а социальных и психологических факторов – круга общения потребителей, семейных ценностей и традиций, собственных жизненных установок человека. Вместе с тем, в ходе исследования было обнаружено, что эффект ограничения рекламы алкогольной продукции на поведение потребителей вероятно проявляется лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому тема влияния ограничения законодательства о рекламе алкогольной продукции на поведение потребителей требует дальнейшего изучения, в том числе и в эмпирическом аспекте, что предопределяет необходимость проведения новых исследований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Толстоухова Н. Минздрав подготовил закон об увеличении возраста продажи алкоголя // Российская газета. 14.12.2018. Режим доступа: <https://rg.ru/2018/12/14/minzdrav-podgotovil-zakon-ob-uzhelenii-vozrasta-prodazhi-alkogolia.html> [Дата обращения: 15.12.2018]

15.12.2018]

2. Сергиенко О.А., Суржикова Т.Б. Особенность продвижения алкогольной продукции на российском рынке // Инновационная экономика и общество. 2015. № 3 (9). С. 79-84.

3. Федеральная служба государственной статистики. Росстат. // Режим доступа: <http://www.gks.ru> [Дата обращения 10.12.2018]

4. Рынок пива России 2018 // Пивное дело. 2018. №3. Режим доступа: <https://www.pivnoe-delo.info/2018/11/09/rynok-piva-rossii-2018/> [Дата обращения 15.12.2018]

5. Красноярова О.В. К вопросу о коммуникативной стратегии современного массового общества // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 188-192.

6. Красноярова О.В. Коммерциализация СМИ и изменения в информационной среде // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2006. № 2. С. 106-112.

7. Красноярова О.В. Развитие массовой коммуникации и изменение статуса аудитории // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2014. № 4. С. 29.

8. Никитина Ю.А., Геркина Н.В. Специфика продвижения алкогольной продукции // В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО «Чувацкий государственный университет им. И.Н. Ульянова»; Харьковский национальный педагогический университет имени Сковороды; Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова; ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». 2016. С. 125-128.

9. Каратаев О.Р. Динамика контрафактной алкогольной и табачной продукции на рынке республики Татарстан // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 4 (36). С. 123-130.

10. Разводовский Ю.Е. Эффективные стратегии алкогольной политики // Вопросы организации и информатизации здравоохранения. 2013. № 3 (76). С. 37-42.

11. Рубцова Н.В. Роль социальной рекламы в формировании активной гражданской позиции студенческой молодежи // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2018. № 3. С. 67-75.

12. Фонталова Н.С. Влияние социальной рекламы на отношение современной молодежи к социально-негативным явлениям // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2013. № 2. С. 33.

13. Чукшина В.В. Развитие российского общества: социально-экономические и правовые исследования (монография) / под ред. М.А. Винокурова, А.П. Киреевко, С.В. Чупрова. – М.: «Издательский Дом «Наука», 2014. 622 с.

14. Poznyak V., Rekve D. Global status report on alcohol and health. 2018. – World Health Organization. 2018. 450. //Режим доступа: https://www.who.int/substance_abuse/publications/global_alcohol_report/en/ [Дата обращения: 10.12.2018]

15. Федеральный закон «О рекламе» №38-ФЗ от 13.03.2006 (ред. от 05.04.2011) // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_L-AW_1-70595

16. Закон Республики Беларусь «О рекламе» №225-3 от 10.05.2007 г. // Режим доступа: http://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_reklame.htm [Дата обращения: 10.12.2018]

17. LOI no 91-32 du 10 janvier 1991 relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme // Режим доступа: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000344577&dateTexte=&categorieLien=id> [Дата обращения: 10.12.2018]

18. Должанская Н.А., Бузина Т.С., Андреев С.А., Лозовская И.С., Ленская Е.В. Роль семейного фактора в формировании здорового образа жизни подростков // Вопросы наркологии. 2003. № 4. С. 51-58.

19. Кулганов В.А., Кузьмичева И.В. Формы и причины девиантного поведения подростков // Психология образования в поликультурном пространстве. 2009. Т. 2. № 3-4. С. 45-53.

20. Масленикова Г.Я., Лепехин В.А., Оганов Р.Г. Алкоголизм в Российской Федерации: время принятия решений // Профилактическая медицина. 2012. Т. 15. № 2-1. С. 46-49.

Статья поступила в редакцию 25.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.48

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0066

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ INDOOR-ПРОДВИЖЕНИЯ
В ТОРГОВОМ ЦЕНТРЕ**

© 2019

Рубцова Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Менеджмента, маркетинга и сервиса»**Лукьянская Надежда Владимировна**, студент*Байкальский государственный университет**(664011, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: Friendship1and1@yandex.ru)*

Аннотация. Продвижение относится к числу наиболее значимых мероприятий, необходимых любому торговому предприятию, как небольшому магазину, так и крупному торговому центру. Известно, что один из ключевых показателей успешности торгового предприятия – это его посещаемость. Для поддержания должного уровня посещаемости, а также ее увеличения необходимо использование современных технологий indoor-продвижения. В работе рассматривается понятие indoor-продвижение, описаны виды и технологии внутримаркетинговой рекламы, применяемые в крупных торговых центрах, а также современные технологии indoor-рекламы. Одной из важных тенденций, которую необходимо учитывать крупным торговым центрам России, сегодня является рост китайских туристов в структуре въездного туристского потока в нашу страну. Указанная тенденция характерна и для г. Иркутска. Ориентация на китайских потребителей в настоящее время выступает важным конкурентным преимуществом иркутских торговых предприятий. На основании проведенного обзора и обобщения теоретического материала авторами предложены несколько вариантов использования современных технологий indoor-рекламы в аспекте привлечения китайских туристов, которые были успешно реализованы в крупном торговом центре г. Иркутска. В статье определены перспективные направления совершенствования indoor-рекламы, направленные на привлечение иностранных туристов в торговый центр.

Ключевые слова: indoor-продвижение, торговый центр, рекламные технологии, привлечение, посетители, реклама, продвижение, иностранные туристы.

**THE MODERN TECHNOLOGIES OF INDOOR-PROMOTION
AT SHOPPING CENTER**

© 2019

Rubtsova Natalia Vladimirovna, PhD in Economics, Associate Professor,
Department "Management, marketing and service"**Luk'yanskaya Nadezhda Vladimirovna**, student*Baikal State University**(664011, Russia, Irkutsk, street Lenina 11, e-mail: Friendship1and1@yandex.ru)*

Abstract. The promotion is necessary for any trade enterprise, both a small store and a large shopping center. To increase the attendance of the shopping center, it is necessary to use indoor-promotion. The paper considers the concept of indoor-promotion, describes the types and technologies of in-store advertising. One of the important trends that should be taken into account by large shopping centers in Russia today is the growth of Chinese tourists in the structure of the incoming tourist flow. This trend is typical for the city of Irkutsk. Focusing on Chinese consumers today is an important competitive advantage of Irkutsk trade enterprises. Based on the review and generalization of theoretical material, the authors proposed several options for using modern indoor advertising technologies in terms of attracting Chinese tourists. They were successfully implemented in a large shopping center in Irkutsk. The conducted research reveals promising directions for improving indoor-advertising aimed at attracting foreign tourists to the shopping center.

Keywords: indoor-promotion, shopping center, advertising technologies, attraction, visitors, advertising, promotion, foreign tourists.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В современных условиях маркетинговые и коммуникационные процессы взаимодействия с потребителями должны быть основаны на принципиально новых идеях, изобретательности и креативности производителей, максимально индивидуально, личностном подходе к посетителю, а также интерактивных информационных технологиях. Стремительно прогрессирующие средства информационного пространства вышли на новый этап развития. Сегодня информационные технологии находят свое применение в тех областях маркетинговой деятельности, в которых ранее не были доступны. При этом именно использование новых технологий в маркетинге способно обеспечить успех компании даже в условиях сильной конкуренции, кризиса и нестабильности [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена возрастающей конкуренцией на рынке торговли, в том числе и среди крупных торговых центров, беспрецедентной борьбой за посетителя. Современным торговым организациям необходимы эффективные методы продвижения для поддержания конкурентоспособности и успешного функционирования на рынке. Главной целью деятельности торговых предприятий всегда является получение прибыли, что, в частности, может быть обеспечено ростом посещаемости торгового центра. Увеличение посещаемости возможно при правильно организованном

продвижении.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Теоретические и практические аспекты продвижения торговых центров освещены в работах многих исследователей [2-14]. Продвижение является основной частью комплекса маркетинговых мероприятий торгового предприятия. Одним из самых действенных и популярных методов продвижения является рекламирование. Особое место в рекламировании торговых предприятий занимает indoor-реклама.

Indoor реклама, если исходить из дословного перевода, то это «реклама внутри помещений», в отличие от outdoor-рекламы, средства которой расположены на улицах. Существует несколько основных видов indoor-рекламы: звуковая (музыкальное сопровождение, информационная поддержка - всевозможные правила поведения или действия в определенных местах, например в метро, аэропортах, торговых центрах и других местах), визуальная (баннеры, лайтбоксы, навигация и другое).

Indoor-реклама не стоит на месте, появляются все новые и новые технологии. Виды и способы современных технологий в indoor-рекламе освещены в работах [15-18]. Например, сейчас набирает свою популяр-

ность такой метод продвижения как рекламное зеркало. Обычное зеркало в нашей жизни может стать полезным предметом. На поверхности зеркала могут размещаться рекламные ролики или же просто информация, например, по пользованию мыльницей или сенсорным краном в общественном туалете. Технология рекламного зеркала может использоваться так же как предмет интерьера в клубах или ресторанах. Не теряют своей популярности и световые панели, которые широко используются в кинотеатрах как место размещения афиш кино; реклама в лифтах жилых домов, бизнес- и торговых центров; реклама-штамп позволяет быстро донести сведения о своей фирме, данного рода реклама хорошо подойдет тем компаниям, которым для информирования населения о своей деятельности достаточно одного-двух слов («грузоперевозки», «такси», «репетитор» и другое).

Достаточно эффективной технологией является напольная реклама. Она может представлять собой наклейки в виде навигации или настоящий рекламный макет; интерактивные системы. Напольная реализация такого вида продвижения позволяет проводить незабываемые промоакции, превращая потенциальных покупателей в участников настоящего приключения. Интересным вариантом реализации интерактива может являться интерактивный журнал, его изображение проецируется на пластиковый муляж журнала, а интерактивная система позволяет листать журнал и пользоваться закладками (к сожалению, данная технология не нашла отклика на российском рынке по причине высокой стоимости). Free Format Projection создает ощущение присутствия персонажей или объекта в натуральную величину за счет особой обработки изображения, которое впоследствии проецируется на поверхность, это может быть девушка, которая примеряет наряды в витрине магазина, танцующий мультипликационный персонаж около входа в торговый центр и другое.

Формирование целей статьи (постановка задания). Успешное развитие торгового центра во многом зависит от сформированной поставленной цели, концепции и идеи. В основе этого лежит месторасположение торгового центра, арендуемые помещения, а так же ситуация которая складывается в данный момент на рынке [6]. Проведя анализ посещаемости торгово-развлекательного комплекса «МК» в городе Иркутске с помощью методов наблюдения и опроса арендаторов, мы пришли к выводу, что около 40% посетителей являются иностранными туристами, в большинстве своем гражданами КНР. Действительно, начиная с 2015 г. значительную долю (до 70%) в структуре въездного туристского потока в Иркутскую область и г. Иркутск стали составлять китайские туристы [19, 20]. Отметим, что торговый центр «МК» расположен в центральной части города, в непосредственной близости от объекта туристского показа – 130-ого Квартала, который является зоной исторической застройки, включающей в себя несколько десятков памятников архитектуры и истории города. Данный объект показа относится к перечню обязательных мест посещения туристов в г. Иркутске. Таким образом, в торговом центре «МК» проводят досуг и совершают покупки не только иркутяне, но и множество туристов. В связи с тем, что количество иностранных туристов, посещающих данный торговый центр, увеличивается, было принято решение внедрить новые виды продвижения, для привлечения, лучшей адаптации и удержания туристов в стенах торгового предприятия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. На первоначальном этапе была обновлена и переведена на английский и китайский языки подвесная навигация торгового центра, которая несет информацию о местонахождении важных мест для посетителя торгового предприятия, это гардероб, туалет, парковка, лифты и так далее.

Был разработан и внедрен новый вид навигации,

адаптированный под иностранного туриста. При входе в торговый центр появилась внушительных размеров стойка с планом размещения магазинов одежды, кафе и ресторанов, зон для отдыха, кинотеатров, туалетов и многого другого, имеющая сенсорное управление и возможность перевода текста на английский и китайский языки. К 2020 году запланирована модернизация данной навигационной стойки, в планах руководства предприятия внедрить в нее технологию Free Format Projection, когда при нажатии, например, на магазин одежды той или иной марки будет спроецировано изображение магазина расположенного в данном торговом центре, а также выдавать краткую информацию о нем.

Имеющиеся в торговом центре световые лайтбоксы также подверглись модернизации. Реклама, размещенная в них, теперь имеет перевод на несколько иностранных языков.

Однако самым глобальным изменением может считаться то, что администрация торгового комплекса теперь иницирует всех арендаторов добавить на свои вывески, чеки, ценники и другие pos-материалы перевод текста на английский и китайский языки. Некоторые торговые точки ввели должность переводчика, и в пиковые часы продаж они помогают иностранцам совершать покупки без языкового барьера между покупателем и продавцом.

Помимо вышесказанного сотрудники отдела рекламы и маркетинга торгового комплекса включили в план потокообразующих мероприятий на 2019 г. мероприятия, адаптированные под иностранного туриста, например «Вечеринка в стиле китайский Новый год», «Ночь шоппинга. Маньчжурия. Часть 1». Изучение промоушн-мероприятий других торговых центров города Иркутска, было установлено, что промоушн-акции такого рода будут проводиться впервые и поэтому можно ожидать увеличение потока китайских покупателей в эти дни. В целом, проведенная работа по совершенствованию indoor-рекламы в торговом центре «МК» позволила сделать посещение торгового предприятия иностранными туристами более комфортным, удобным, увеличить время их пребывания в торговом центре.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Резюмируя изложенное, можно констатировать, что современная торговля характеризуется присутствием жесткой конкуренции на рынке, а торговый центр сегодня – это не просто место для совершения покупок, но и место досуга, место, где должно быть комфортно любому – как российскому, так и иностранному потребителю. Посетителей торговых центров окружают не только брендовые магазины, но и множество рекламных сообщений, о которых они порой даже не подозревают. В последние годы широкое распространение получил такой маркетинговый инструмент как indoor-продвижение или внутримагазинное рекламирование. Одним из факторов, оказывающих воздействие на совершенствование indoor-продвижения, является развитие въездного туризма. Появление в торговых центрах иностранных туристов, требует изменения и совершенствования внутримагазинной рекламы, учета особенностей межкультурных коммуникаций. Проведенное исследование позволило обозначить перспективные направления совершенствования indoor-рекламы, направленные на привлечение иностранных туристов в торговый центр.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Корокошко Ю.В. Новые технологии в маркетинге // Вопросы структуризации экономики. 2012. № 2. С. 141-144.
2. Ананьева Н.В. Организация рекламной и ориентирующей покупателя деятельности предприятий торговли // Фундаментальные исследования. 2017. № 9-2. С. 391-398.
3. Ефремова М.В., Конова В.В. Развитие торгово-развлекательных центров в новых условиях // Сфера услуг: инновации и качество. 2017. № 30. С. 4.
4. Кривоносова А.И. Планирование продвижения торгового центра // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. 2010. № 2. С. 49-51.

5. Либеровская С.В., Дубровина М.А., Курушина Н.В. Исследование коммуникативного воздействия средств рекламы в торговле // *Проблемы социально-экономического развития Сибири*. 2010. № 2 (2). С. 36-39.
6. Морева С.Н. Торгово-развлекательный центр как элемент городской сервисной инфраструктуры // *Социально-экономические явления и процессы*. 2014. Т. 9. № 11. С. 135-141.
7. Новикова Н.Г. Процессный подход к конкурентной стратегии в сфере услуг (на примере услуг розничной торговли) // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2014. № 2. С. 63-70.
8. Новикова Н.Г. Факторы, влияющие на результат управления продажами в условиях конкуренции в сфере услуг (на примере услуг розничной торговли) // *Baikal Research Journal*. 2017. Т. 8. № 2. С. 19.
9. Новикова Н.Г., Калашикова А.П. Проблемы применения интегрированных маркетинговых коммуникаций в сфере услуг розничной торговли // В сборнике: *Логистика в условиях экономической турбулентности. Материалы международной научно-практической конференции*. 2017. С. 106-110.
10. Романов А.А. Концепции современной рекламной деятельности // *Маркетинг*. 2004. № 5. С. 62-67.
11. Соловьева Е.Н. Маркетинг торговых центров: актуальные шаги, чтобы выжить в новых реалиях // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2017. № 2. С. 108-114.
12. Способы привлечения покупателей в торговые центры // *Бизнес консалтинг* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kocse.net> (дата обращения: 26.11.18)
13. Тебенькова Е.В. Традиционные и инновационные решения в рекламной деятельности и их влияние на эффективность предприятий индустрии развлечений // В сборнике: *Диалоги о культуре и искусстве материалы V Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 40-летию со дня основания Пермского государственного института культуры*. 2015. С. 309-317.
14. Шоул Д. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество / пер. с англ. Москва, 2011. 380 с.
15. Лиманский Д.Н. Оригинальные решения в indoor-рекламе: технологии искусство на грани возможного // *Реклама: теория и практика*. 2015. № 3. С. 174-181
16. Осинцева Е.А. Информационные технологии в indoor-рекламе // В сборнике: *Устойчивое развитие России: вызовы, риски, стратегии материалы XIX Международной научно-практической конференции к 25-летию Гуманитарного университета*. 2016. С. 276-279.
17. Тарасенко В.Н. Indoor-реклама: форматы и преимущества // *Бизнес и дизайн ревю*. 2018. № 3 (11). С. 2.
18. Телетов А.С., Гайтына Н.Н., Кириченко Т.В. Особенности рекламы на месте продаж в сфере розничной торговли // *Маркетинг и менеджмент инноваций*. 2014. № 3. С. 29-47.
19. Ржепка Э. А., Палкин О.Ю., Новикова Т.Р. Туризм в Прибайкалье: географический, экономический и образовательный аспекты // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2015. Т. 25. № 2. С. 343-351.
20. Федотов А.Н., Погорельцова И.А. Характеристика продажи туристического продукта при въездном туризме // В сборнике: *Логистика в условиях экономической турбулентности. Материалы международной научно-практической конференции*. 2017. С. 174-178.

Статья поступила в редакцию 25.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.924

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0067

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КИТАЯ, ТУРЦИИ КАК ВАЖНЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ИГРОКОВ В СРЕДНЕЙ АЗИИ

© 2019

Рустамов Игбал Ильгар оглы, собственный корреспондент

ИА «SalamNews»

(109472, Россия, Москва, Ташкентская, 34, e-mail: rustamov_i@mail.ru)

Аннотация. Новая инициатива Китая «пояс и путь» — BRI, или так называемый “Новый Шелковый путь”—направлена на значительное улучшение торговых связей между растущим промышленным производством в Китае и прибыльными европейскими рынками. В рамках этой инициативы Пекин также обещает обеспечить результаты для стран транзита. Говорят, что Китай тратит несколько миллиардов долларов в год в 60 с лишним странах.

Ключевые слова: уровень дохода, рынок, торговля, экономический порядок.

THE INTERACTION OF CHINA AND TURKEY AS AN IMPORTANT GEOPOLITICAL PLAYERS IN CENTRAL ASIA

© 2019

Rustamov Igbal Ilgar oglu, own correspondent

IA «SalamNews»

(109472 Russia, Moscow, Tashkent Avenue, 34, e-mail: rustamov_i@mail.ru)

Abstract. China’s new belt and road initiative, BRI, or the So —called new silk road, aims to significantly improve trade links between China’s growing industrial production and lucrative European markets. As part of this initiative, Beijing also promises to provide results for transit countries. It is said that China spends several billion dollars a year in more than 60 countries.

Keywords: income level, market, trade, economic order.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Казахстан является критическим узлом и сейчас находится на грани объятий Китая. Неудивительно, что правительство Астаны заинтересовано в выгоде от проекта: оно стремится диверсифицировать свою экономику в сторону от экспорта нефти и природных ресурсов и хочет улучшить свою автомобильную и железнодорожную инфраструктуру для расширения логистического сектора. В случае успеха это может помочь Казахстану перейти из категории стран со средним уровнем дохода в категорию стран с высоким уровнем дохода [2].

Недавний визит в Казахстан и район Восточных ворот Хоргос наглядно показал дилемму, стоящую перед Казахстаном. Здесь мы утверждаем, что для того, чтобы Казахстан стал страной с высоким уровнем дохода, важно, чтобы Соединенные Штаты, Европейский Союз и другие крупные азиатские страны проявляли стратегический интерес к Казахстану и его региону. Россия далека от того, чтобы предложить экономический выход для Казахстана и остальной части Центральной Азии. Гарантируя, что BRI не посягает на принципы свободной торговли и либерального рынка, Соединенные Штаты и ЕС вместе могут помочь Казахстану по-настоящему процветать, одновременно защищая международный либеральный экономический порядок.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Знакомство с Восточными воротами Хоргоса началось с посещения беспешинных торговых центров, расположенных вдоль китайско-казахстанской границы. В отличие от шумного характера китайской стороны, казахстанская сторона была тихой. Практически пустой магазин, в который мы вошли, был заполнен китайскими продуктами. Это было похоже на китайскую торговую точку, арендованную китайскими торговцами для обслуживания (предположительно) в первую очередь китайских клиентов.

Картина, которую все видят, изображает всплеск потенциально крупного китайского влияния. Когда-то сонный казахстанский регион рядом с китайской границей, долгое время считавшийся глухоманью, теперь принимает китайско-Казахстанскую беспешинную пограничную зону (администрируемую Международным центром делового сотрудничества или МЦПС), Сухой порт Хоргос, железнодорожный переезд Алтынколь и крупный строящийся наземный переход. Существует

также план строительства города на 100 000 человек для размещения людей, которые будут там работать. Может ли Хоргос—географически расположенный в центре Азиатского континента—стать “Роттердамом будущего”, как некоторые предсказывали?

Казахстан является девятой по величине страной в мире по территории, но его население и ВВП совершенно ничтожны по сравнению с соседним Китаем. Его национальное население меньше, чем только в Пекине, а его экономика была менее 1/45 размера Китая в 2016 году.

Но его ценность для Китая значительна: Казахстан является ключевым транспортным поясом для доставки китайской продукции на рынки Европы. Китайский интерес к стране - это и благословение, и проклятие. Китай может похвастаться тем, что Казахстан присоединяется к 67 другим странам (по последним подсчетам) в получении построенных Китаем инфраструктурных сетей (железные дороги, дороги, цифровые объекты, порты, аэропорты, электростанции); но в то же время он рискует оказаться перегруженным китайским экономическим влиянием. Некоторые опасаются, что суверенитет страны может быть подорван [7, с. 9-29].

Хоргос — шумный город вдоль старого Шелкового пути почти тысячелетие назад, но тот, который потерял свою коммерческую жизнеспособность в средневековые времена, когда торговля перешла на морские пути—пробуждается в рамках китайского проекта.

Близлежащий железнодорожный вокзал Алтынколь получил 40 000 контейнеров за первые 10 месяцев 2017 года, что вдвое больше прошлогоднего трафика. Конечная цель состоит в том, чтобы поезда могли проехать 3000 километров по Казахстану из Китая через Хоргос, вплоть до Каспийского моря и в Россию. Поезда, как ожидается, проедут 11 500 километров от Ляньюньгана в восточной китайской провинции Цзянсу до Дуйсбурга в Германии—опять же, через Хоргос—за 13-15 дней (в настоящее время для судов, следующих из Китая в Европу, требуется около месяца). В настоящее время через эту станцию ежедневно проходит пять грузовых поездов. “Цель - 40 в день”, - говорит один из операторов, казахстанец, свободный владеющий мандаринским языком.

Завершается также строительство нового сухопутного пограничного перехода, соединяющего Хоргос с его китайским коллегой Хоргосом. Этот ультрасовременный переезд будет в конечном итоге обрабатывать 2200 грузовиков и 300 небольших транспортных средств

каждые 24 часа. Здесь же начинается впечатляющая четырехполосная магистраль: то, что станет “шоссе Западный Китай-Западная Европа.” Но на старом сухопутном переходе в нескольких милях от нас мы увидели длинную очередь грузовиков на казахстанской стороне границы, ожидающих очистки китайской таможни—что говорит о продолжающемся дефиците эффективности и/или о возможности наличия политически мотивированных препятствий для более свободного потока трафика [4, с. 28-30].

Тем не менее, сухопутный порт Хоргос и логистическая зона медленно выходят в онлайн, а предлагаемый многомиллиардный индустриальный парк стремится привлечь безналоговые прямые иностранные инвестиции. Контейнерная площадка Сухого порта — управляемая Дубайской Phoenix Mills — сейчас работает на низкой мощности, но может обрабатывать 18 000 контейнеров с планом удвоить это в течение года. Два огромных 41-тонных козловых крана, которым поручено обрабатывать эти контейнеры, доминируют в ландшафте этих евразийских степей.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Между тем, казахстанская сторона беспощадной зоны оборудуется беспощадными торговыми центрами, отелями, ресторанами и даже музеем, а также, возможно, казино и местным парком развлечений для привлечения китайских туристов. В то время как казахстанские официальные лица стремятся показать модели, показывающие, как все это будет выглядеть после завершения, на данный момент единственная деятельность исходит от казахстанских граждан, которые путешествуют в безналоговую зону. Около 4500 из них ежедневно приезжают в эту зону на автобусе или поезде из крупнейшего города Казахстана Алматы — и из небольших городов — для покупки дешевых(ей) китайских товаров. Кроме того, 15 000 китайских торговцев и покупателей делают то же самое, но, похоже, пока остаются на китайской стороне зоны.

Возможности широки, но остаются неопределенными и долгосрочными, как и сам BRI. На китайской стороне границы есть зарождающаяся линия небоскребов, и население, как говорят, колеблется около 100 000 человек, с новыми компаниями, движущимися (при поддержке Пекина). Будет ли казахстанская сторона напоминать китайскую, покажет время.

В крупнейшем городе Казахстана Алматы и его правительственном центре в Астане наблюдается явная общественная сдержанность по отношению к китайским обьявлениям. Хотя достоверные данные общественного мнения скудны, эксперты и чиновники говорили нам о осязаемой тревоге среди многих казахстанцев. Весной 2016 года, например, вспыхнули протесты против предложенного постановления—снятого под давлением общественности—которое сделает сельскохозяйственные земли доступными для иностранных компаний в долгосрочную аренду. Общее мнение состояло в том, что китайские компании получили бы прямую выгоду, что беспокоило многих казахстанцев [5, с. 783-790].

Китайский бизнес в Казахстане все равно процветает, чему способствуют кредиты Пекина — часто через Китайский банк развития или китайский Экспортно-импортный банк. Тем не менее, эти кредиты часто приходят со строками в пользу китайских компаний, продуктов и рабочей силы. Это осложняет усилия Астаны по поддержке развития малого и среднего предпринимательства, действующего вдоль “Нового Шелкового пути”. Трудно представить, как местный капитал (не говоря уже о прямых иностранных инвестициях с Запада или Японии) будет конкурировать с гигантским Китаем.

Асимметрия может быть тревожной. Приток китайцев происходит в то время, когда интерес западного правительства и частного сектора к Центральной Азии в лучшем случае ограничен, а в худшем — снижается. Что касается России, то это традиционный гегемон региона:

она по-прежнему несет в себе сильный политический и культурный вес, но ее Евразийский экономический союз до сих пор не предложил экономической альтернативы китайскому BRI.

“Общественное мнение, похоже, находится в контрцикле на правительстве: в то время как политические элиты разогреваются для тесных объятий с Китаем, простые граждане, похоже, все больше беспокоятся, а дискуссии о ‘китайской угрозе’ служат основным элементом общественного дискурса о безопасности и будущем страны.”

Хотя правительство Казахстана приветствует китайские инвестиции, оно явно должно учитывать общественное мнение. Судя по всему, Китай намерен использовать пояса и пути инициативой расширить свое политическое и культурное влияние. “Политическое влияние Китая по-прежнему минимально», - сказал нам китаист Константин Сыроежкин, но он указывает, что в период с 2013 по 2016 год количество казахстанских студентов в Китае утроилось до 15 000 в год. Однако он также предупреждает, что в конце концов Казахстан идет по шаткой тропе рядом со своим гигантским соседом. Ей необходимо расширять и развивать свою экономику во времена политической неопределенности, однако рост сотрудничества с Китаем не лишен рисков [6, с. 201-214].

Пояс и путь продолжается, со многими неопределенностями. В настоящее время по-прежнему гораздо выгоднее перевозить товары морем из Азии в Европу, чем по суше. Например, большинство грузовых поездов, следующих из Китая в Европу через Центральную Азию, вернулись пустыми. Это может дать некоторую передышку Казахстану, чтобы лучше подготовиться.

Более того, Казахстан является и останется частью русскоязычной сферы, наследием царской России и Советского Союза, и имеет мало общего с культурой бывшего Поднебесной. Это тоже может обеспечить Казахстану слой защиты — но, по иронии судьбы, в долгосрочной перспективе вся инфраструктура, создаваемая в Хоргосе, скорее всего, будет служить интересам китайского Джаггернауа. Как долго продлятся эти слои защиты? Сможет ли Казахстан нажиться на “Новом Шелковом пути” и принести новое процветание своему населению, не задыхаясь под китайскими объятиями?

Ответ на эти вопросы, скорее всего, будет положительным, если другие экономические державы проявят больший интерес к Казахстану. Окно возможностей, скорее всего, закроется очень быстро, прежде чем казахстанский этап BRI fast превратит страну в открытый рынок, в первую очередь для Китая. Как только это произойдет, Казахстан уступит китайским условиям торговли и инвестиций. Это вполне может ослабить и подорвать возглавляемый США международный либеральный экономический порядок. Настало время промышленно развитому миру начать рассматривать Казахстан — и Хоргос в частности — как стратегические точки.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов Россия уже давно является крупнейшим получателем трудовых мигрантов из Центральной Азии, но эта тенденция может измениться. Доминирование России в качестве страны назначения трудящихся-мигрантов было обусловлено рядом факторов, таких как безвизовый режим со странами Центральной Азии, сравнительно высокая заработная плата и знакомство региона с русским языком и культурой. Однако в последние годы наблюдается явное сокращение числа мигрантов, выезжающих в Россию по двум основным причинам. Во-первых, значительная девальвация рубля, вызванная западными санкциями, сделала российский рынок труда экономически менее привлекательным для мигрантов. Во-вторых, внутренний дискурс о связи террористов «Исламского государства» (ИГ) с трудовыми мигрантами привел к увеличению числа рейдов на граждан Центральной

Азии в России. Эти два события заставили мигрантов из Центральной Азии, рассмотреть альтернативные направления [3].

По мере снижения привлекательности российского рынка труда Турция становилась все более привлекательной для мигрантов из Центральной Азии. По данным Министерства внутренних дел Турции, Туркменистан, Узбекистан и Кыргызстан входят в топ-10 стран, граждане которых имеют разрешения на работу в Турции. Кроме того, в 2017 году Узбекистан вошел в пятерку стран, чьи граждане были захвачены в качестве нелегальных мигрантов в Турции.

Турция, в целом, с годами стала более доступной для трудовых мигрантов из Центральной Азии. После распада Советского Союза, Анкара установила безвизовый режим в целях расширения торговли и передвижения людей. Турецкое правительство ввело в действие менее ограничительные нормы, чем российское. Например, трудовым мигрантам из Центральной Азии не нужно регистрироваться ни в одном агентстве на время их законного пребывания в стране. Это позволяет им обходить сложные бюрократические процедуры, тогда как в России мигранты часто становятся жертвами коррупции в государственных учреждениях. Более того, общественность Турции также более восприимчива к мигрантам из Центральной Азии, чем из соседних арабских стран. Турки знают об общем тюркском наследии, которое они разделяют с гражданами Центральной Азии [8, с. 57-91]. Кроме того, религиозный сегмент мигрантов из Центральной Азии также сталкивается с меньшей дискриминацией в Турции с мусульманским большинством, чем в России.

Тем не менее, мигранты из Центральной Азии по-прежнему сталкиваются с проблемами в Турции. Отношение общественности к мигрантам становится все более осторожным с тех пор, как вербованные ИГИЛ лица совершили теракт в стамбульском аэропорту Ататюрка в 2016 году. Несмотря на наличие противоречивых сообщений, многие идентифицировали нападавших как граждан Узбекистана, Кыргызстана и России. Несколько месяцев спустя еще один гражданин Узбекистана обстрелял людей, празднующих Новый год в стамбульском клубе. В результате нападения погибли 39 человек. Эти инциденты вызвали публичную дискуссию о том, следует ли Турции сохранить безвизовый режим со странами Центральной Азии, граждане которых занимаются террористической деятельностью на турецкой территории. Кроме того, некоторые центральноазиатские общины стали объектами антитеррористических рейдов, которые привели к депортации граждан Узбекистана и Кыргызстана. Однако, как отмечает профессор Флоридского международного университета Галиб Баширов, турецкое правительство было осторожным, чтобы не слишком подчеркивать национальность террористов, вместо этого сосредоточив внимание на большей угрозе, исходящей от ИГИЛ. Рейды против мигрантов из Центральной Азии в Турции не были последовательными даже после терактов 2016 года.

Напротив, турецкое правительство в некотором роде усилило свою поддержку мигрантов из Центральной Азии. Например, в ноябре прошлого года президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган подписал указ о продлении срока безвизового пребывания для граждан Казахстана, Таджикистана и Узбекистана. Ранее граждане этих стран могли находиться в Турции без визы максимум 30 дней. Однако в соответствии с новыми правилами граждане трех центральноазиатских государств могут оставаться в стране до 90 дней каждые шесть месяцев. Это, безусловно, привлечет больше мигрантов из Центральной Азии, особенно из Узбекистана, на турецкий рынок труда.

Это доказало возможность для турецкого правительства улучшить свои отношения, в частности, с Узбекистаном. В период правления президен-

та Узбекистана Ислама Каримова отношения между Анкарой и Ташкентом были напряженными. Анкара предоставила убежище лидеру узбекской оппозиции Мухаммеду Салеху и резко осудила Андижанскую резню в 2005 году. В ответ правительство Каримова закрыло все турецкие школы в стране и ограничило сотрудничество с Анкарой. Смена руководства в Узбекистане после смерти Каримова осенью 2016 года и политика открытых дверей его преемника Шавката Мирзиёева - верный повод для Анкары улучшить двусторонние отношения с Ташкентом. Более того, в отличие от правительства Каримова, администрация Мирзиёева активно проявляет интерес к судьбе своих граждан, работающих за рубежом [1, с. 275-287].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Турецкий декрет может также привлечь в Турцию больше казахов и таджиков, но основными бенефициарами, скорее всего, станут узбекские трудовые мигранты. В Турции уже зарегистрировано более 30 000 граждан Узбекистана, но только около 2000 работают легально с рабочими визами. Экономика Казахстана не зависит от мигрантов, а для таджиков, которые не имеют тюркского происхождения и имеют больше трудностей с турецким языком, Турция все еще может быть не столь привлекательным местом для работы, как Россия.

До сих пор правительство Эрдогана, возглавляемое ПСР, проводило довольно сговорчивую политику в отношении мигрантов из Центральной Азии. Однако в стране насчитывается почти 3,8 миллиона безработных турок. Более 20 процентов турецкой молодежи не имеют работы. Таким образом, политика ПСР может привлечь в будущем больше критики со стороны турецких оппозиционных партий, которые в основном являются антииммигрантскими.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ageliki, Anagnostou, and Panteladis Ioannis. 2016. "Eurasian Orientation and Global Trade Integration: The Case of Turkey." *Eurasian Economic Review* 6(2): 275-87. <https://doi.org/10.1007/s40822-015-0038-1>.
2. Baldasso, V et al. 2018. "Recent Evolution of Glaciers in Western Asia in Response to Global Warming: The Case Study of Mount Ararat, Turkey." *Theoretical and Applied Climatology*. <https://doi.org/10.1007/s00704-018-2581-7>.
3. Biedermann, Reinhard. 2017. "Towards Global Management on Flight and Migration? A Comparison of Refugee Politics in Europe and Asia." *Asian Journal of German and European Studies* 2(1): 8. <https://doi.org/10.1186/s40856-017-0019-0>.
4. Esanov, Akram. 2016. "Review of China, the United States, and the Future of Central Asia." *International Politics Reviews* 4(1): 28-30. <https://doi.org/10.1057/ipr.2016.2>.
5. Kaplan, Yusuf Cem et al. 2017. "Counselling Pregnant Women at the Crossroads of Europe and Asia: Effect of Teratology Information Service in Turkey." *International Journal of Clinical Pharmacy* 39(4): 783-90. <https://doi.org/10.1007/s11096-017-0496-5>.
6. Ozkececi-Taner, Binnur. 2017. "Disintegration of the "strategic Depth" Doctrine and Turkey's Troubles in the Middle East." *Contemporary Islam* 11(2): 201-14. <https://doi.org/10.1007/s11562-017-0387-5>.
7. Pradhan, Ramakrushna. 2018. "The Rise of China in Central Asia: The New Silk Road Diplomacy." *Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences* 11(1): 9-29. <https://doi.org/10.1007/s40647-017-0210-y>.
8. Ünal, Emre. 2016. "A Comparative Analysis of Export Growth in Turkey and China through Macroeconomic and Institutional Factors." *Evolutionary and Institutional Economics Review* 13(1): 57-91. <https://doi.org/10.1007/s40844-016-0036-3>.

Статья поступила в редакцию 31.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.33
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0068**ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

© 2019

Сидякова Валентина Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Товароведения, сервиса и управления качеством»
Института пищевых технологий и дизайна*Нижегородский инженерно-экономический университет
(603062, Россия, Нижний Новгород, улица Горная, 13, e-mail: valy-0573@mail.ru)*

Аннотация. Проблемы организации товароснабжения предприятий общественного питания в условиях рыночной экономики исследованы недостаточно. Требуется разработка комплексного подхода к оценке товароснабжения общественного питания и обоснование рекомендаций по его совершенствованию в современных условиях. Под товароснабжением предприятий общественного питания в широком смысле понимают комплекс коммерческих, организационных, торгово-технологических операций, направленных на доведение товаров до конечного звена технологической цепи товародвижения - предприятия общественного питания. Он включает не только перемещение товаров из мест производства в места потребления, но и операции, связанные с их хранением, подсортировкой и подготовкой к реализации на предприятиях общественного питания. Поэтому рациональная организация процесса товародвижения - одна из важных функций всех предприятий. С этой целью должны определяться наиболее благоприятные потоки и направления движения товаров, более экономичные виды транспорта, а также должна создаваться соответствующая сеть складов и баз. Товародвижение предполагает создание технологической цепи, способной своевременно и бесперебойно доводить товары от производства до потребителей в необходимом количестве, широком ассортименте, высокого качества, при минимальных затратах труда, материальных средств и времени.

Ключевые слова: предприятие общественного питания, товародвижение, товарный ассортимент, товарные запасы, отдел снабжения, поставщики, договор.

**ASSESSMENT OF THE COMMODITY SUPPLY SYSTEM
AT A CATERING ENTERPRISE**

© 2019

Sidyakova Valentina Alexandrovna, Ph.D. (Econ.), Associate professor at the Department
of Merchandising, Service and Quality Management,
Institute of Food Technologies and Design*Nizhny Novgorod Engineering and Economic University
(603062, Russia, Nizhny Novgorod, Gornaya street, 13, e-mail: valy-0573@mail.ru)*

Abstract. The problems of organizing the supply of catering enterprises in a market economy have not been studied enough. It requires the development of an integrated approach to the assessment of public catering supplies and the justification of recommendations for its improvement in modern conditions. Under the supply of catering enterprises in a broad sense, they understand the complex of commercial, organizational, trade and technological operations aimed at bringing the goods to the final link of the technological chain of distribution of goods - catering enterprises. It includes not only the movement of goods from places of production to places of consumption, but also operations related to their storage, sorting and preparation for sale at catering establishments. Therefore, the rational organization of the process of product distribution is one of the important functions of all enterprises. To this end, the most favorable flows and directions of movement of goods, more economical modes of transport should be determined, and a corresponding network of warehouses and bases should be created. Merchandising involves the creation of a technological chain capable of promptly and smoothly bringing goods from production to consumers in the required quantity, wide assortment, high quality, with minimal labor, material resources and time.

Keywords: catering enterprise, product distribution, product range, inventory, supply department, suppliers, contract.

Использование экономических ресурсов зависит от действий организации снабжения предприятия общественного питания. Источником информации для подразделений предприятия является служба снабжения. В службе снабжения формируется информация о ценах поставщиков, наличие продуктов для производства собственной продукции и покупной. С поставщиками предприятия общественного питания заключается договор (контракт), согласовываются методологические вопросы, связанные с поставкой продукции.

Центральным элементом системы товароснабжения ООО «ПОРТЕР НН» является специализированное структурное подразделение предприятия - служба закупок. Рассмотрим далее основные задачи, функции, права и обязанности службы закупок ООО «ПОРТЕР НН».

Отдел закупок является структурным подразделением предприятия общественного питания, возглавляет его руководитель отдела закупок.

В структуру отдела закупок, помимо руководителя отдела, входят менеджеры отдела закупок и операторы ПК.

Для реализации выше указанных задач и функций управляющий (руководитель) и сотрудники отдела закупок имеют право:

-добиваться от подразделений предприятия предоставления информации, нужной для воплощения рабо-

ты, входящей в компетенцию отдела закупок;

-создавать связи с другими организациями по вопросам, входящим в компетенцию отдела, представлять компанию по вопросам, связанным со снабжением.

Указания отдела в границах функций, предусмотренных Положением об отделе снабжения, являются неотъемлемыми к управлению и выполнению другими подразделениями компании.

Управляющий отдела закупок несет индивидуальную ответственность за качество и своевременность выполнения отделом закупок задач и функций, установленных Положением о службе снабжения.

Должностная инструкция устанавливает степень ответственности работников.

А именно, должностная инструкция отдела закупок ООО «ПОРТЕР НН» предполагает следующие должностные обязанности:

1. воплощение контроля уровня припасов по товарам вверенных поставщиков для предотвращения отсутствия либо излишков продукта;

2. обеспечение своевременного снабжения продуктами ассортимента вверенных поставщиков в нужных количествах и по хорошим ценам, а конкретно:

-анализ товарного запаса предприятия общественного питания;

-формирование и отправка заказов Поставщику;

- согласование времени отгрузки и прихода продукта;
- своевременная выдача заявки на доставку продукта диспетчеру по наружным поставкам;
- планирование объемов закупок товарного ассортимента;
- обеспечение выполнения утвержденных планов по выборке товарного ассортимента у поставщика;
- обеспечение наличия правильно оформленных приходных документов, сертификатов и договоров по поставщикам предприятия общественного питания;
- проверка правильности приходных цен, выставление сроков платежей в офисной программе предприятия;
- составление графика платежей по поставщикам предприятия;
- ведение переговоров с поставщиками с целью улучшения цен и аспект поставки, получения информации о новинках, при возникновении дополнительных обязательств для предприятия ;
- внесение предложений по изменению цен и нормативов остатков по товарному ассортименту поставщиков ;
- внесение предложений по изменению товарного ассортимента, и смене поставщика;
- сбор и предоставление информации по другим поставщикам в границах товарного ассортимента поставщиков предприятия [4, с. 35-37].

Таблица 1- Основные задачи и функциями отдела закупок предприятия общественного питания

Задачи отдела закупок	Функции отдела закупок
роль в разработке ассортиментной и ценовой политики	организация оборотной связи с поставщиками для планирования снабженческой деятельности обеспечение высококачественного и своевременного дизайна всей нужной документации на продукт (карта продукта, сертификаты, затратные, счета, счета-фактуры) отслеживание новинок по товарам, ценовой политики производителей, движение и направления развития рынка продуктов
планирование закупок продуктов для продукции	
собственного производства и обеспечение выполнения утвержденных планов;	
обеспечение своевременного и бесперебойного снабжения продуктами подразделений предприятия в нужных количествах, в рамках утвержденного ассортимента, по хорошим ценам	
обеспечение ускорения оборачиваемости запасов, понижения утрат;	
минимизация издержек процесса снабжения (транспортные и складские расходы)	
сбор и анализ информации о поставщиках	
ведение аналитической базы данных по поставщикам	
проведение предварительной работы по заключению договоров по поставкам, обеспечивающих более прибыльные для предприятия условия	

К настоящему моменту список основных поставщиков ООО «ПОРТЕР НН» практически сформировался (он составляет порядка 65-70 российских и зарубежных компаний, как производителей, так и оптовых посредников), изменения в нем за последние несколько лет (2009-2018гг.) незначительны.

Вместе с тем, огромное число поставщиков и обилие критерий работы ООО «ПОРТЕР НН» с ними беспристрастно обуславливает необходимость рассмотрения главных моментов заключения договорных коммерческих отношений по поставке продуктов.

Предприятие ООО «ПОРТЕР НН» заключает договоры (контракты) поставки продукции с поставщиками используя метод принятия поставщиком заказа про-

дукции подписанного сторонами. Также используется информационные системы заключения договоров электронных письма, факсы, e-mail и др. Поставка продукции предприятия заключается на период от 1года до 5 лет.

В условиях договора определяется номенклатура (ассортимент), количество и качество продукции, сроки поставки и стоимость. Предприятие ООО «ПОРТЕР НН» заключает стандартный договор поставки продукции с конкретикой обязательств сторон : сроки выполнения договора, условия поставки продукции и др. В договоре (контракте) содержится данные о должностных действующих на основании заключенного договора. Со стороны ООО «ПОРТЕР НН» контракт подписывается директором предприятия.

В договоре прописывается обязательства поставщика поставить продукцию, а покупатель принять и оплатить .

Количество (объем) продукции (продукта), наименование, ассортимент, стоимость, сроки поставки, в договорах, заключаемых ООО «ПОРТЕР НН», указываются обычно, в спецификации (ведомости), являющейся, как приложение, неотъемлемой частью договора.

Срок передачи (поставки) продукции (продукта) должен быть предусмотрено : год, полугодие, квартал, месяц. Срок может быть определен календарной датой, к примеру, до 15 августа 2019 года.

Почти всегда ООО «ПОРТЕР НН» заинтересован в ритмичной отгрузке продукции, а поставщик против этого не возражает, в договоре обычно записывается, что поставка «внутри квартала делается равными месячными партиями», либо «внутри месяца поставка должна выполняться в декадные (либо другие) сроки» либо делаются такие же подобные условия.

Гражданским кодексом РФ в период поставки продукции поставщиком допустившим недовозку продукции в определенный период, должен предоставить недовозенное количество продукции в последующем периоде в сроки действия договора(контракта) [1, с. 15].

В договоре стороны вправе найти другой, подходящий им порядок восполнения недопоставки как по срокам, так и по номенклатуре (ассортименту) продукции (продуктов). К примеру, предугадать, что недопоставка первого квартала должна быть исполнена в 3-ем квартале года либо недопоставка первой декады восполняется в первой декаде последующего месяца и т.п.

В договоре стороны указывают метод отгрузки продукции (продукта): по железной дороге, автотранспортом либо воздушным транспортом. В договорной практике ООО «ПОРТЕР НН» были случаи, когда предусматривалась т.н. «выборка» - вывоз продукции (продукта) покупателем со склада торговца (поставщика), с подготовительным уведомлением о готовности продукции (продукта), т.е. самовывоз.

Транспортные расходы относятся на поставщика либо покупателя в согласовании с договором, ценой по нему.

Для предприятия общественного питания ООО «ПОРТЕР НН» значимым элементом договора (контракта) является условие качества продукции с предоставлением всех сопровождающих документов (сертификат, лицензия и т.д).

В договорах поставки, заключаемых ООО «ПОРТЕР НН», могут быть включены условия о том, что поставщик за два - три месяца до начала производства уведомляет покупателя о поставке.

При выполнении договоров используются цены, утвержденные продавцом (поставщиком) без помощи других.

В договоре указывается сумма исходя из стоимости и количества продукции,

Расчеты за продукцию (продукт) выполняются в порядке и форме, определяемой сторонами в договоре.

При транспортировке продукции поставщик должен

отгружать продукцию и продукты, исходя из того, что тара и упаковка должны обеспечивать их сохранность.

По вопросам, касающимся имущественных интересов партнеров договора купли-продажи (поставки) должны расшифровываться обязанности сторон, ответственности сторон договора (контракта), страхование, порядок разрешения споров, конфигурации и дополнения критерий договора

(контракта), действие договора во времени, прекращение договора.

Расчетные и отгрузочные реквизиты сторон, почтовый адрес контактные средства связи, исполнители от сторон указываются в договоре.

При подписании договора (контракта) указывается место (город и т.п.) и дата. Договор скрепляется печатями сторон. Любая сторона получает один экземпляр [2, с. 58-60].

Потому что у ООО «Портер НН» огромное количество поставщиков то целесообразнее высчитать рейтинги у больших поставщиков.

Возьмем для сравнительного анализа таких больших поставщиков, как «Сладкая Жизнь», «Вкусная Линия», «Гармония», «ДюКонд».

Данные полученные при расчете занесем в таблицу 2.

Таблица 2 - Расчет рейтинга поставщика 1 («Сладкая жизнь»)

Критерий выбора поставщика	Удельный вес критерия	Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика	Произведение удельного веса критерия на оценку
1. Надежность поставки	0,40	6	1,6
2. Стоимость	0,35	10	2,7
3. Уровень качества продукции	0,25	9	1,45
4. Условия платежа	0,25	8	1,25
5. Возможность внеплановых поставок	0,20	7	0,8
6. Финансовое состояние поставщика	0,07	9	0,55
Итого:	1,52		8,35

Рейтинги других поставщиков рассчитаем таким же образом, а результаты исследования занесем в сводную таблицу 3.

Таблица 3- Сводная таблица рейтинга поставщика

Критерии выбора поставщика	Поставщики			
	Сладкая Жизнь»	Вкусная Линия	Гармония	ДюКонд
1. Надежность поставки	1,6	2,3	1,1	1,7
2. Стоимость	2,7	2	2,1	1,4
3. Уровень качества продукции	1,45	1,2	1,1	1,03
4. Условия платежа	1,25	0,8	1,1	1,03
5. Возможность внеплановых поставок	0,8	0,5	0,7	0,3
6. Финансовое состояние поставщика	0,55	0,2	0,35	0,2
Итого:	8,35	7,0	6,45	5,66

1-«Сладкая Жизнь» 2- «Вкусная Линия» 3-«Гармония» 4-«ДюКонд».

При расчете рейтинга поставщика мы получили следующие данные, что поставщик под номером 1, а конкретно «Сладкая Жизнь» является очевидным фаворитом среди анализируемых поставщиков.

ООО «Портер НН» наиболее выгодно работать со «Сладкой Жизнью».

На основе ассортимента предприятия общественного питания составим диаграмму с помощью, которой сможем рассмотреть процентное соотношение продукции поставляемой на предприятии различными поставщиками рисунок 1

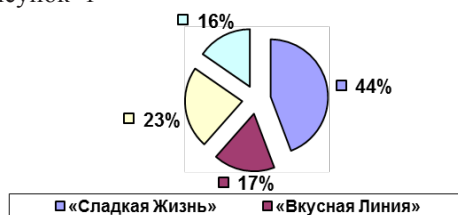


Рисунок 1- Структура поставщиков.

Как видно из рисунка 1 большой процент товарного ассортимента продукции поставляется «Сладкой Жизнью» (44%). С учетом вышесказанного проблемы совершенствования товароснабжения ООО «Портер НН» следующие:

1. Увеличение надежности поставки посредством расширения централизованного завоза товарного ассортимента;

2. Расширение товарного ассортимента и номенклатуры продукции;

3. Формирование оптимальных запасов товарного ассортимента.

Таким образом, выбор поставщиков для предприятия общественного питания является основой поставки продукции для производства. Представленный подход применительно к бизнесу сферы общественного питания содействует понижению издержек, увеличению степени адаптации предприятия общественного питания к изменяющимся рыночным условиям, позволяет сбалансировать сферу снабжения, как следует, укрепить положение предприятия на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля. М.: Бератор-Пресс, 2010.
2. Андреева Л. Продажа товаров. Руководство по подготовке и заключению договоров. М.: Юристъ 2011.
3. Бауэрсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок. - М.: Олимп-Бизнес, 2011. - 640 с.
4. Вахрушина М. Товарные запасы: варианты оптимизации // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь», 2011, вып. 34.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2009.
6. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Цели и задачи управленческого учета // Бухгалтерский учет, 2011, № 19.
7. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. - изд. 2-е - М.: ИНФРА-М, 2010. - 352 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. 8-е изд, перераб. и доп. Мн.: Новое знание, 2010.
9. Финансовый менеджмент. Теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2010.

Статья поступила в редакцию 01.02.2019
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.43

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0069

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАРТОФЕЛЕВОДСТВА

© 2019

Смирнов Николай Александрович, старший преподаватель кафедры «Техническое обслуживание, организация перевозок и управление на транспорте»

Смирнова Анастасия Александровна, старший преподаватель кафедры «Сервис»

Савруков Николай Тарасович, доктор экономических наук,
профессор кафедры «организация и менеджмент»

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22 а, e-mail: mikul.savrukov@yandex.ru)*

Аннотация. Процесс определения взаимосвязи ряда факторов производства и степени их влияния на рост величины результативного показателя ставит на сегодняшний день задачи выявления их оптимального соотношения, что позволит определить в дальнейшем потенциальный резерв производства продовольственного картофеля. В статье рассматривается возможность оптимизации валового сбора картофеля, уровень его урожайности и, как следствие, объем прибыли от реализации. Рассмотрение в разрезе ресурсного и экономического потенциала картофелеводства, а также определение взаимозависимости факторов позволило сделать вывод о необходимости внесения изменений в общую структуру производства, хранения и реализации картофеля на региональном уровне. Также обозначена необходимость разработки механизма наиболее полного использования производственного потенциала, выражающегося через оптимальную концентрацию производства. Основной же задачей данной работы явилось предложение модели научно-производственного кластера, включающего специализированные научно-исследовательские площадки, учебные заведения, логистические центры, картофелехранилища, общественные организации и т.д. с целью ускорения процесса распространения инновационных идей. В ходе определения возможного экономического эффекта от внедрения предложенной модели организации научно-производственного объединения в подотрасли картофелеводства были использованы результаты решения модели оптимизации, конечными функциями которой являлись максимизация рентабельности и максимизация прибыли. Создание подобного кластера позволит увеличить показатель рентабельности на 10,6 % (средний по региону), при этом ряд наиболее оптимальных по ряду рассматриваемых факторов хозяйств увеличит данный показатель на 25-30 %. Наряду с этим сокращение потерь картофеля продовольственного назначения составит порядка 14 %, и на 11 % сократятся потери картофеля иного назначения.

Ключевые слова: картофелеводство, критерии, кластер, продовольственная обеспеченность, производственный потенциал, эффективность производства, экономический потенциал.

CLUSTER APPROACH TO ENHANCING THE ECONOMIC RESOURCE POTENTIAL OF POTATO

© 2019

Smirnov Nikolay Aleksandrovich, Senior Lecturer of the Department "Technical Services, Transportation Management and Transport Management"

Smirnova Anastasia Alexandrovna, senior teacher of the department "Service"

Savrukov Nikolay Tarasovich, doctor of economic Sciences, Professor
of the Department "Organization and management"

*Nizhny Novgorod State Engineering-Economic University
(606340, Russia, Knyaginino, St. October, 22 а, e-mail: kafedraom@yandex.ru)*

Abstract. The process of determining the relationship of a number of factors of production and the degree of their influence on the growth of the value of the effective indicator sets today the task of identifying their optimal ratio, which will determine in the future the potential reserve of production of ware potatoes. The article discusses the possibility of optimizing the gross harvest of potatoes, the level of its yield and, as a consequence, the amount of profit from sales. Considering the resource and economic potential of the potato, as well as determining the interdependence of factors, led to the conclusion that it is necessary to make changes in the overall structure of production, storage and potato sales at the regional level. Also indicated the need to develop a mechanism for the most complete use of the production potential, expressed through the optimal concentration of production. The main objective of this work was to propose a model of a research and production cluster, including specialized research sites, educational institutions, logistics centers, potato storages, public organizations, etc. in order to speed up the process of disseminating innovative ideas. In the course of determining the possible economic effect from the introduction of the proposed model for organizing a research and production association in the potato sub-sectors, the results of solving an optimization model were used, the ultimate functions of which were to maximize profitability and maximize profits. The creation of such a cluster will make it possible to increase the rate of profitability by 10.6% (average for the region), while a number of the most optimal for a number of factors considered by the farms will increase this figure by 25-30%. Along with this, the reduction of losses of food-grade potatoes will be about 14%, and the losses of other-purpose potatoes will be reduced by 11%.

Keywords: potato growing, criteria, cluster, food security, production potential, production efficiency, economic potential.

Известные на сегодняшний день способы увеличения результативных показателей в картофелеводстве основаны, как правило, на комплексе мер по внедрению: высокопроизводительной техники, сортов высших репродукций, современных научных разработок и т.д. При этом многие производители не уделяют должного внимания использованию уже имеющегося производственного потенциала, который выражается через оптимальную концентрацию производства. Важно помнить о том, что эффективность производства картофеля и возможность повышения ее резервов формируются посредством сочетания производ-

ственного и экономического потенциалов. Исходя из этого следует, что поиск резервов производства подотрасли в целом следует проводить на «пересечении» ряда факторов, определении степени их взаимозависимости, что позволит сделать выводы о возможности наиболее оптимального и рационального их использования.

В процессе определения взаимосвязи ряда факторов производства и степени их влияния на рост величины результативного показателя возможно выявить их оптимальное соотношение, что позволит определить в дальнейшем потенциальный резерв производства про-

довольственного картофеля. В статье рассматривается возможность оптимизации валового сбора картофеля, уровень его урожайности и, как следствие, объем прибыли от реализации [1; 2; 3; 4].

Используя официальные статистические данные была проанализирована урожайность картофеля во всех хозяйствах на региональном уровне. Данный показатель за отчетный период имеет крайне неустойчивый характер, при этом отмечается разная степень зависимости прибыли от урожайности с учетом географического фактора, уровня развития производства, среднего показателя финансовой стабильности и т.д. Взаимозависимость прибыли от показателя урожайности в картофелеводческих хозяйствах представлена на рисунке 1.

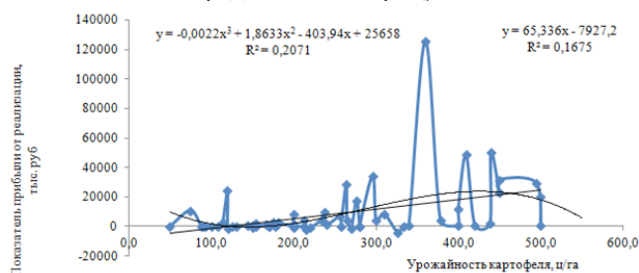


Рисунок 1 – Взаимозависимость прибыли и урожайности картофеля в картофелеводческих хозяйствах

Уравнение взаимозависимости в хозяйствах Нижегородской области $y = 65,33x - 7927$ (y – прибыль, тыс. руб, x – урожайность картофеля, ц/га) наглядно показывает, что с ростом показателя урожайности на 1 ц/га рост прибыли составляет 6,533 тыс. руб. Точность аппроксимации в уравнении при этом составляет $R^2 = 0,167$, следовательно, зависимость не является полностью линейной и степень прироста прибыли с ростом урожайности постепенно сокращается.

Данную связь наглядно интерпретирует уравнение зависимости, выраженное полиномиальным трендом третьей степени. Коэффициент детерминации равен 20,7 %, что указывает на зависимость прибыли от урожайности данной культуры на 20,7, а на 79,3 % показатель зависит от факторов, не вошедших в модель.

Тенденции, сложившиеся в отрасли, требуют изменения в процессах производства, хранения и распределения картофеля продовольственного назначения, применения экстенсивных и интенсивных методов расширения производства [5; 6; 7; 8; 9]. Первый метод зарекомендовал себя в качестве неэффективного, снижающего ключевые показатели любого производства, при этом имеющий ряд преимуществ на некоторых типах местности Второй же метод более действенный с точки зрения большинства ученых экономистов, именно он и будет пристально рассмотрен в дальнейшем. Интенсификация представляет собой процесс стремительного развития любой экономической отрасли, в ходе которого его мощность увеличивается посредством использования прогрессивных, постоянно растущих и модернизирующихся методов.

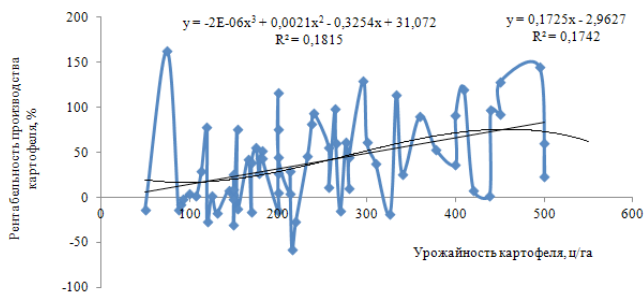


Рисунок 2 – Зависимость показателя рентабельности производства от урожайности картофеля в хозяйствах Нижегородской области

Интенсификация отрасли картофелеводства является одним из определяющих условий повышения уровня урожайности, однако в процессе роста эффективности производства присутствуют границы, достигнув которых рост данного показателя значительно снижается [10; 11; 12; 13]. Одним из важнейших показателем интенсификации в картофелеводстве следует считать уровень рентабельности того или иного хозяйства.

На рисунке 2 отображена зависимость показателя рентабельности производства от урожайности. Уравнение зависимости $y = 0,172x - 2,962$ (y – рентабельность производства, %, x – урожайность картофеля, га) свидетельствует о повышении рентабельности на 0,17 % с увеличением урожайности на 1 ц/га. Коэффициент точности аппроксимации уравнения составляет $R^2 = 0,174$, из чего следует полная линейность данной зависимости, при этом точность составленной зависимости составляет 17,4 %. Полученное уравнение зависимости, выраженное полиномиальным трендом третьей степени доказывает зависимость рентабельности производства от урожайности на 18,1 %, а на 81,9 % от факторов не вошедших в модель.

С целью более подробного исследования взаимозависимости факторов производства картофеля нами были сгруппированы производители картофеля Нижегородской области всех организационно-правовых форм по размеру посевной площади. Группировка основана на использовании статистических данных исходя из среднего значения количества хозяйств в каждой из групп. Результатом группировки явилось распределение 73 производящих и реализующих хозяйств области на 7 групп (рисунок 3).

Известные сегодня способы увеличения валового сбора и повышения эффективности подотрасли картофелеводства базированы, как правило, на внедрении: высокопроизводительной техники; сортов высших репродукций; технологий ресурсосбережения; достижений науки и т. д [14; 15].

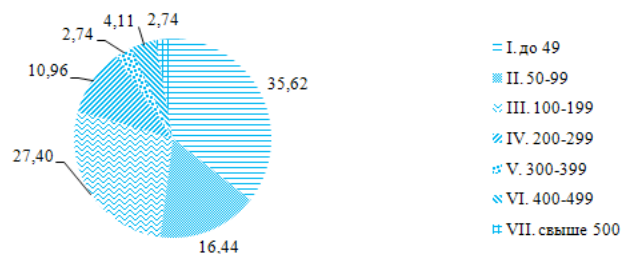


Рисунок 3 – Группировка производителей картофеля (хозяйств) по размеру посевных площадей, %.

При этом основное внимание отводится более полному использованию производственного потенциала, выражающегося через оптимальную концентрацию производства [16; 17]. К критериям оптимальности размеров подотрасли следует относить повышение экономической эффективности посредством:

- максимизации валового сбора, а как следствие увеличение выхода продукции в расчете на единицу площади;
- снижения себестоимости производства;
- повышения чистой прибыли;
- повышения уровня рентабельности производства и продаж;
- оптимизация уровня урожайности.

В таблице 1 представлены сведения по группам, свидетельствующие о наибольшей экономической эффективности хозяйств с площадью под картофелем от 300 до 399 га (по данным 2017 года). В данном диапазоне хозяйствами достигнута максимальная рентабельность

производства – 111,4 % и самый высокий показатель прибыли на 1 га посевов – 149,2 руб. Хозяйства этой группы имеют невысокие показатели обеспеченности тракторами и комбайнами в расчете на 1 га площади, что свидетельствует об их оптимальной концентрации, так как с каждой используемой единицей техники в процессе производства стоимость производства единицы продукции значительно возрастает.

Таблица 1 – влияние интенсификации на эффективность картофелеводческого хозяйства региона

Группы организаций по размеру посевных площадей	Количество в группе	Площадь посева картофеля, га	Урожайность, ц/га	Рентабельность (убыточность) производства, %	Выловы в расчете на 1 га посевной площади, тыс. т	Прибыли (убытки) на 1 га в группе, руб.	Приходы от тракторов на 100 га посевной площади, шт.	Приходы от комбайнов на 100 га посевной площади, шт.
I. до 49	26	597	186,5	11,8	18,7	2,2	54,1	5,4
II. 50-99	12	724	215,9	7,8	21,6	11,3	14,3	2,2
III. 100-199	20	2 656	243,3	58,9	24,3	19,7	10,3	1,5
IV. 200-299	8	1 973	284,4	53,8	28,5	26,5	5,2	1,3
V. 300-399	2	600	277,2	111,4	27,7	149,2	2,6	0,7
VI. 400-499	3	1 330	319,2	93,7	31,9	53,7	9,3	1,4
VII. Свыше 500	2	1 900	380,6	46,2	38,1	35,4	2,1	0,6
В среднем по совокупности	-	1 397,1	272,4	54,8	27,3	42,6	14,0	1,87

Из вышесказанного следует, что рост потенциала как с позиции производства, так и с позиции реализации должен основываться на современных и прогрессивных технологиях, позволяющих не только увеличить объем, но и достичь требуемого уровня качества произведенного картофеля. Одним из подходов, позволяющих достичь подобных результатов, является концентрация ряда производств с последующим объединением в научно-производственную систему (кластер).

Основной целью создания подобного объединения, включающего специализированные научно-исследовательские площадки, учебные заведения, логистические центры, картофелехранилища, общественные организации и т.д. следует обозначить ускорение процесса распространения инновационных идей (рисунок 4).

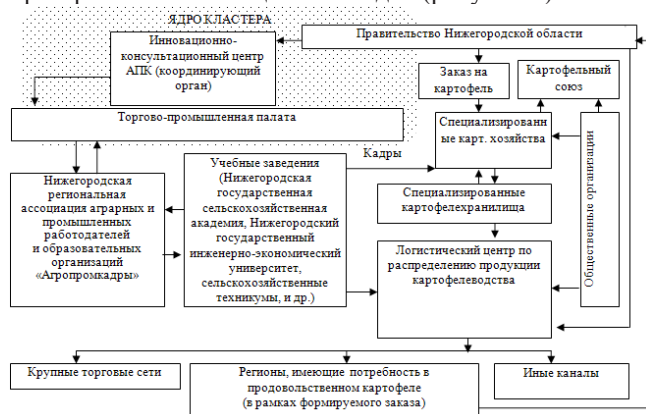


Рисунок 4 – Проект организации научно-производственного кластера в картофелеводстве

Данная модель в виде базового «элемента» включает специализированные картофелеводческие хозяйства, ориентированные как на производство качественного продовольственного картофеля, так и на обеспечение региона семенным материалом. Вторичным элементом структуры является Международный инновационный информационно-консультационный центр обеспечения реализации развития сельских территорий, имеющий в распоряжении научный потенциал и материально-техническую базу, необходимую для разработки и применения инновационных технологий в картофелеводстве. Наряду с этим учтены особенности подготовки высококвалифицированных кадров и необходимого научно-методического обеспечения в целях применения инновационных подходов в процессе производства картофеля.

Курирует данный процесс инновационно-консультационный центр АПК. Подобный кластер способен обеспечить несколько иной подход к реализации научного и производственного и экономического потенциала региона и достичь сокращения трудоемкости производства картофеля и продуктов его переработки. Применение подобного подхода также способствует уменьшению потерь картофеля продовольственного назначения в процессе хранения. Реализация полученного урожая в рамках кластера будет осуществляться посредством формирования заказа на продовольственный картофель с учетом фактической потребности, затем распределяться непосредственно в точки гарантированного сбыта. Логистический центр в данной схеме выполняет роль координатора распределения продукции по крупным торговым сетям и каналам реализации, имеющимся у больших хозяйств, уже вошедших в модель.

По мнению ряда ведущих специалистов в сфере производства картофеля и его последующей реализации, а также представителей крупных поставщиков специализированной техники и оборудования для хранения и переработки картофеля создание подобного объединения способствует сокращению общего уровня потерь полученного урожая на 6-10 % [18; 19].

Таблица 2 – Возможный экономический эффект с учетом применения модели организации научно-производственного кластера

Группы хозяйств	Фактические показатели (средние по группе)					Планируемые показатели (средние по группе)				
	Валовой сбор, ц	Полная себестоимость, тыс. руб.	Выручен о, тыс. руб.	Рента бельность, %	Товар ность, %	Валовой сбор, ц	Полная себестоимость, тыс. руб.	Выручен о, тыс. руб.	Рента бельность, %	Товар ность, %
I. до 49	10000,0	2315,3	2435,3	19,4	65,0	11000,0	2361,6	8707,2	340,7	67,7
II. 50-99	9416,7	5486,5	4389,5	-22,8	40,0	10358,3	5596,2	4744,4	-4,6	42,0
III. 100-199	28701,7	10137,6	16731,1	63,4	60,1	31571,9	10340,3	27222,0	249,4	58,1
IV. 200-299	74028,6	17851,4	27462,2	53,0	45,6	81431,5	18208,4	57210,1	100,3	47,8
V. 300-399	148332,0	20413,0	49943,0	144,7	38,0	163165,2	20821,3	72471,0	248,1	40,0
VI. 400-499	155590,0	34706,0	73353,5	109,6	41,0	171149,0	35400,1	62843,3	78,0	43,0
VII. свыше 500	219224,0	93218,0	95275,0	2,2	64,0	241146,4	95082,4	239616,2	152,0	67,0
В среднем по совокупности	92184,7	26304,0	38312,8	52,8	50,5	101403,2	26830,1	67544,9	166,3	52,2

В ходе определения возможного экономического эффекта от внедрения предложенной модели организации научно-производственного объединения в подотрасли картофелеводства были использованы результаты решения модели оптимизации, конечными функциями которой являлись максимизация рентабельности и максимизация прибыли. Создание подобного кластера позволит увеличить показатель рентабельности на 10,6 % (средний по региону), при этом ряд наиболее оптимальных по ряду рассматриваемых факторов хозяйств увеличит данный показатель на 25-30 %. Наряду с этим сокращение потерь картофеля продовольственного назначения составит порядка 14 %, и на 11 % предположительно сократятся потери картофеля иного назначения.

Подводя итог, отметим, что одним из гарантов адаптации производителей картофеля к стремительно меняющимся требованиям и предпочтениям внутреннего и внешнего рынков является успешное применение и реализация отдельных положений областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области на 2013–2020 годы», а также Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года. В связи с этим важное значение имеет картофелеводческий сектор региона и его инновационный потенциал, что связано со степенью воздействия эффективности его функционирования на обеспечение потребностей области картофелем собственного производства и повышение продовольственной независимости региона посредством реализации модели организации научно-производственного объединения. Это на наш взгляд в ближайшее время позволит значительно повысить рентабельность производства, сократив при этом потери продовольственного картофеля на 14 % и повлиять на функционирование аграрной экономики в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Климова Н.В. Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности региона / Н.В. Климова // *Фундаментальные исследования*. 2012. № 9-1. С. 214-219.
2. Найданова Э.Б. Методологические подходы к определению продовольственной безопасности как генеральной цели аграрной политики // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 1. С. 67-69.
3. Шамин А. Е. Факторы повышения эффективности производства картофеля в условиях импортозамещения / Н.А. Смирнов, А.Е. Шамин // *Успехи современной науки и образования*. 2016. № 12, Том 3. С. 143-147
4. Шамин А.Е. Теоретические аспекты определения уровня продовольственной независимости в продукции отрасли картофелеводства / Н.А. Смирнов, А.Е. Шамин // *Казанская наука*. 2015 г. № 11. С. 94-97/
5. Полянская Н. М. Резервы повышения эффективности сельскохозяйственной продукции в условиях импортозамещения // *Вестник НГИЭИ*. 2018. № 1 (80). С. 96–110.
6. Попов А. А.. Структурная оптимизация нечетких регрессионных моделей с минимизацией ошибки прогноза на тестовой выборке // *Вестник НГИЭИ*. 2018. № 2 (81). С. 7–19.
7. Крылатых Э.Н. Концепции и методологические основы изучения продовольственной безопасности // *Никоновские чтения*. 2014. № 19. С. 3-5.
8. Кетова Н.П. Территориально-отраслевые кластеры и партнерские сети: новые возможности «вписывания» российских регионов в глобальное рыночное пространство / Южно-Российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2011. № 1. С. 12-24
9. Кулагин О.А. Принятие решений в организациях: Учеб. Пособие / О. А. Кулагин – СПб.: Изд. дом «Сентябрь». 2001. 148 с.
10. Личко К.П. Прогнозирование и планирование агропромышленного комплекса / К.П. Личко. М.: Гардарики. 1999. 264 с.
11. Макарова О.В. Экономическая эффективность функционирования картофелепродуктового подкомплекса : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05. Рязань. 1999. 403 с.
12. Марков Л.С. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных макроэкономических систем / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер, В.М. Маркова, И.Г. Теплова // *Регион: Экономика и Социология*. 2009. № 3. С.3-18
13. Мансуров Е.Н. Картофельный сезон – 2013. Перспективы и возможности // *Картофельная система*. 2013. № 1
14. Найданова Э.Б. Роль агропищевых кластеров в обеспечении продовольственной безопасности региона / Э.Б. Найданова, Л.В. Тушкаева // *Пермский аграрный вестник*. 2015. № 12. С. 96-102.
15. Найданова Э.Б. Методологические подходы к определению продовольственной безопасности как генеральной цели аграрной политики // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 1. С. 67-69.
16. Орлов А. И. Вероятностно-статистические методы в работах А. Н. Колмогорова / А.И. Орлов// *Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU*. 2014. № 98. С. 96-104.
17. Парамонова С.В. Оценка продовольственной безопасности региона / С.В. Парамонова, Л.Л. Пашина // *Электронный журнал «Исследовано в России»*. С. 1072-1083.
18. Папцов А.Г. Глобальная продовольственная безопасность в условиях климатических изменений / А.Г. Папцов, Н.А. Шеламова. М.: Российская академия наук. 2018. 131 с.
19. Папцов А.Г. Роль экономического механизма в воспроизводственном процессе сельского хозяйства России / А.Г. Папцов, В.В. Маслова, Н.Ф. Зарук, Л.В. Счастливцева, М.В. Авдеев // *Нива Поволжья*. 2016. № 4. С. 150-158

Статья поступила в редакцию 03.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.972

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0070

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

© 2019

Соколов Максим Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Государственное и муниципальное управление», докторант
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., д.36, e-mail: maxim-sokolof@mail.ru)
Айвазов Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Общий и стратегический менеджмент»
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
(105318, Россия, Москва, Измайловский вал, д.2, e-mail: usliga@yandex.ru)

Аннотация. В современных реалиях инновации становятся ключевым инструментом конкурентной борьбы государства на глобальной экономической арене. При этом выстраивание многоуровневой системы поддержки инновационной деятельности служит приоритетом экономической политики развитых стран. В условиях постиндустриального общества и развития экономики знаний международная конкурентоспособность государства зависит не только от рационального использования имеющихся ресурсов, но и от наличия действенных механизмов, обеспечивающих эффективность межстрановой кооперации. С учетом того, что Россия и Беларусь обладают общностью исторического и культурного развития, наличием организационно-правовых наработок и ресурсов для интенсификации интеграционных процессов, в статье раскрывается важнейший аспект интеграции, а именно формирование и развитие единого научно-технологического пространства Союзного государства. Исследователи подчеркивают важность данного процесса, обеспечивающего выстраивание общих приоритетов федеральной и региональной инновационной политики для качественной интеграции российской и белорусской экономики. На фоне описываемых системных проблем, присущих интеграции стран-участников Союзного государства в инновационной сфере, авторы делают акцент на наименее изученном аспекте, а именно потенциале и механизмах развития молодежного инновационного предпринимательства. Данный подход позволил более детально и комплексно изучить перспективные направления интеграции России и Беларуси в инновационной сфере, сосредоточившись на практико-ориентированном подходе к разработке рекомендаций. В заключительной части исследования установлено, что развитие молодежного инновационного предпринимательства в Союзном государстве требует целостной и многоуровневой системы поддержки, формирующей в результате институциональную экосистему для развития исследуемой сферы.

Ключевые слова: государственное регулирование, инновации, интеграция, конкуренция, кооперация, межгосударственное сотрудничество, молодежное предпринимательство, программа, национальная инновационная система, Союзное государство, стратегия, экономика знаний.

THE DEVELOPMENT OF YOUTH INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONDITIONS OF FORMING OF UNITED SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL SPACE OF THE UNION STATE

© 2019

Sokolov Maksim Sergeevich, candidate of economic sciences, associate professor at the Department
«State and municipal management», doctoral student
Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: maxim-sokolof@mail.ru)
Ayvazov Sergey Yurievich, candidate of economic sciences, associate professor at the Department
«General and strategic management»
Moscow University for Industry and Finance «Synergy»
(105318, Russia, Moscow, Izmailovsky Val, 2, e-mail: usliga@yandex.ru)

Abstract. Innovations are becoming a key tool of the state's competitive struggle in the global economic arena. When forming a multilevel system of support of innovative activity is the priority of economic policies of developed countries. In a post-industrial society and the development of the knowledge economy, the international competitiveness of the state depends not only on the rational use of available resources, but also on the availability of effective mechanisms to ensure the effectiveness of inter-country cooperation. Russia and Belarus have a common historical and cultural development, the presence of organizational and legal developments and resources for the intensification of integration processes, the article reveals the most important aspect of integration, namely the formation and development of a single scientific and technological space of the Union state. The researchers emphasize the importance of this process, which ensures the formation of common priorities of the federal and regional innovation policy for the qualitative integration of the Russian and Belarusian economy. Against the background of the described systemic problems inherent in the integration of the Union state in the field of innovation, the authors focus on the least studied aspect, namely the potential and mechanisms for the development of youth innovative entrepreneurship. This approach made it possible to study in more detail and comprehensively the promising areas of integration of Russia and Belarus in the innovation sphere, focusing on a practice-oriented approach to the development of recommendations. The final part found that the development of youth innovative entrepreneurship in the Union state requires a holistic and multi-level system of support, resulting in an institutional ecosystem this entrepreneurship.

Keywords: state regulation, innovation, integration, competition, cooperation, interstate cooperation, youth entrepreneurship, program, national innovation system, Union state, strategy, knowledge economy.

Постановка проблемы и актуальность исследования. При переходе на инновационный тип развития российская экономика нуждается в благоприятной институциональной среде, представляющей комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих активизацию инновационных процессов.

Как показывают исследования Всемирного банка,

ОЭСР, ЮНЕСКО, а также результаты международных рейтингов, отражающих готовность стран к переходу к «экономике знаний», преимущественно институциональные проблемы сдерживают нашу страну в глобальной гонке инновационно активных стран. На первое место здесь выходят проблемы бюрократизации, низкой эффективности правовых норм, особенно в части защиты прав интеллектуальной собственности, высо-

кий уровень коррупции и трудности при ведении бизнеса. Данные проблемы распространяются и на уровень наднационального управления, в том числе в формате Союзного государства России и Беларуси.

Изучению проблем формирования инновационной модели развития экономики посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, таких, как М. Абрамовиц, В. Баумоль, С. Глазьев, Э. Денисон, Ч. Эдквист, Н. Иванова, Л. Канторович, Б. Лундвал, Р. Нельсон, И. Парк, П. Ромер, Б. Санто, Д. Сахал, Р. Солоу, Б. Твисс, С. Винтер, Р. Фостер, К. Фримен, Дж. Фурман, Ф. Шерер, Й. Шумпетер и др.

При этом проблемы межгосударственной интеграции России и Беларуси в инновационной сфере в рамках Союзного государства стали привлекать активное внимание ученых на рубеже 2011-2012 гг., а вопросы формирования единого инновационного пространства исследовались такими авторами, как Р. Абрамов, Е. Дорина, П. Витязь, К. Гулин, С. Дедков, О. Молчанова, А. Корнеев, А. Караткевич, В. Котилко, Н. Богдан, Ю. Головин, В. Гончаров, В. Антонов, В. Иванов, А. Марков, Т. Буховец, В. Герасенко, И. Русак и др.

На текущем этапе развития российско-белорусской интеграции накопилось множество нерешенных проблем, связанных с низкой эффективностью организационно-распорядительных документов, противоречием между согласием сторон на интеграцию и определением конкретных механизмов, этапов, процедур и форм объединения [1,2,3]. Так, несмотря на реализацию задачи по построению единого научно-технологического пространства (ЕНТП) в рамках исполнения Постановления Совета Министров №19 от 16 июня 2017 г. «Об основных направлениях формирования единого научно-технологического пространства Союзного государства» нерешенным остается ряд проблем интеграционного развития в инновационной сфере:

- слабость общей научно-технической, инновационной и единой наднациональной политики;
- недостаточная координация фундаментальных и прикладных исследований и разработок;
- не произведена гармонизация нормативной правовой базы в сфере науки, техники, инноваций, защиты прав интеллектуальной собственности;
- не создана сеть совместных центров и фондов по поддержке фундаментальных и прикладных исследований;
- отток работников, занятых исследованиями и разработками, снижение числа инновационно активных предприятий и слабость управленческих навыков ведения инновационного бизнеса;
- низкая интенсивность академической мобильности и информационного обмена между исследователями;
- относительно низкий уровень жизни работников науки и образования по сравнению с инновационно развитыми странами [4,5].

Учитывая тот факт, что активизация инновационной деятельности хозяйствующих субъектов и переход стран к «экономике знаний» тесно связаны с формированием сообщества молодых, инициативных, креативно мыслящих предпринимателей, становится очевидной необходимость межгосударственной поддержки развития молодежного инновационного предпринимательства. Подчеркнем, что именно молодежь – наиболее активная часть общества, которая быстро реагирует на любые изменения и, как следствие, обладает большим потенциалом к предпринимательской деятельности, чем другие возрастные группы.

Теоретические основы и проблематика исследования. Основываясь на распоряжении Правительства РФ от 29.11.2014 N 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года», под термином «молодежное предпринимательство» будем понимать «предпринимательскую 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 капитале которых доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75 %».

Вопросам развития молодежного инновационного предпринимательства посвящены работы С. Бондарева, Н. Бочарова, Г. Власова, А. Ганина, В. Путинцева, Л. Подсумковой, М. Шахмометьевой, Е. Таппасхановой, Р. Токмаковой, З. Мустафаевой, З. Хандоховой, М. Карпуниной, С. Савиновой, Н. Шубняковой и других авторов. На основе данных исследований можно установить, что сегодня в России выделяются несколько ключевых направлений государственной поддержки молодых предпринимателей:

- предоставление грантов;
- содействие в развитии микрофинансирования;
- содействие малому инновационному предпринимательству и поддержка модернизации производства компаний;
- содействие предпринимателям, осуществляющим поставки продукции на экспорт;
- обучающие программы;
- лизинговые программы;
- создание региональных гарантийных фондов для субъектов МСП [6-8].

Вместе с тем, несмотря на наличие различных программ в сфере молодежного предпринимательства в составе государственной поддержки МСП, нерешенным остается ряд специфических проблем, влияющих на готовность молодых людей создавать самостоятельные бизнес-проекты. К ним следует отнести:

- низкую преемственность поколений;
- трудности привлечения финансирования, высокие кредитные ставки, высокая налоговая нагрузка;
- информационный вакуум;
- слабость институциональной среды и отсутствие эффективной законодательной базы, регулирующей молодежное предпринимательство;
- наличие коррупционных барьеров и «теневого» эконо-мики;
- низкий уровень материального обеспечения большинства граждан по сравнению с развитыми странами;
- неэффективную работу инфраструктуры поддержки и развития молодежного предпринимательства;
- недостаточный уровень защиты интеллектуальной собственности;
- недостаток практико-ориентированного экономического и бизнес-образования, система среднего и высшего образования требуют переосмысления содержания образовательных услуг и ориентацию на «экономику знаний», а также внедрения инновационных методов обучения;

-«утечка мозгов» снижает количество и качество квалифицированных молодых специалистов;

-безработицу среди выпускников вузов с экономическим и юридическим образованием, поскольку институциональная среда не является благоприятной для самозанятости и предпринимательства [9,10];

-невысокий уровень социокультурного развития и нежелание молодежи к социализации снижают возможности к разностороннему развитию, недоверие партнеров к молодым предпринимателям и, как следствие, неверие молодежи в свои возможности, отсутствие института менторства.

Таким образом, становится очевидной взаимосвязь нерешенных макро- задач в области формирования ЕНТП Союзного государства [10,11,12] и проблем развития молодежного инновационного предпринимательства в Союзном государстве.

Механизм развития молодежного инновационного предпринимательства в Союзном государстве. Решению указанных проблем будет способствовать формирование системы институциональной поддержки

молодежного инновационного предпринимательства, основанной на непрерывном развитии отношений участников российско-белорусских мероприятий, проектов и программ в рамках представленного цикла (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система поддержки инновационного молодежного предпринимательства в Союзном государстве

Источник: составлено авторами

На примере молодежного форума или же постоянно действующего семинара при Парламентском Собрании Союза Беларуси и России по тематике формирования и развития ЕНТП Союзного государства, данная система поддержки должна обеспечить соответствие проводимых мероприятий следующим требованиям:

- должно быть не только информационной площадкой, но и обеспечивать общение молодых предпринимателей между собой, органами власти, представителями крупного бизнеса (потенциальными партнерами), общественными и научными организациями;

- иметь качественное информационное сопровождение в СМИ;

- служить базой для поиска источников финансирования проекта (бизнес-акселераторы полного цикла, представители финансовых организаций, бизнес-ангелы, фонды поддержки предпринимателей, краудсорсинговые компании и пр.);

- раскрывать образовательный потенциал мероприятия не только за счет обмена информацией в рамках докладов участников, но и распространения информации об организуемых бизнес-школах, семинарах, вузовских программах, технопарках и бизнес-инкубаторах, особенно международных;

- наличие представителей органов власти, способных в рамках резолюции по итогам проведенного мероприятия сформировать ряд законодательских инициатив, стимулирующих развитие молодежного инновационного предпринимательства.

Таким образом, формирование системы институциональной поддержки развития молодежного инновационного предпринимательства должно содействовать:

- развитию молодежного инновационного предпринимательства как неотъемлемой части экономики Союзного государства;

- адаптации молодежи к условиям рынка и «экономики знаний»;

- формированию эффективных механизмов сотрудничества органов власти, представителей бизнеса, науки и образования с объединениями молодых предпринимателей, а также инициаторами отдельных проектов;

- развитию инновационной инфраструктуры для поддержки молодежного предпринимательства (технопарки, бизнес-инкубаторы и др.);

- расширению возможностей молодежи по кредитованию и привлечению инвестиций на осуществление инновационной предпринимательской деятельности;

- тиражированию лучших практик в сфере цифровизации экономики в рамках международного сотрудничества молодых предпринимателей;

- уменьшению социально-психологической напряженности не только среди молодежи, но и в обществе в целом.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Перспективы реализации предлагаемого подхода к организации Союзных мероприятий обеспечат:

- формирование совместного опыта решения приоритетных проблем и задач, в том числе в сфере подготовки инновационно ориентированных кадров (например, Белорусско-Российский университет);

- системную работу наднациональных органов управления (например, Межакадемического совета по проблемам развития Союзного государства);

- совместную работу НАН Беларуси и РАН России по сопровождению создания и развития совместных молодежных инновационных предприятий в рамках технопарковых зон [13];

- создание инновационных инфраструктурных проектов с привлечением молодежи (например, бизнес-акселератор «Молодежный инновационный центр»);

- реализацию совместных проектов и программ с последующим финансированием из средств Союзного бюджета, где особую роль станет занимать молодежное инновационное предпринимательство [14].

Учитывая широкий набор сдерживающих факторов, важно решить первоочередной набор задач в области подготовки кадров для молодежного инновационного предпринимательства, включая:

- организацию системной работы российских и белорусских вузов по разработке совместных образовательных программ по подготовке кадров для инновационных предприятий. Обучение важно ориентировать на развитие ключевых компетенций, необходимых для осуществления инновационной деятельности;

- развитие механизмов тиражирования опыта и лучших практик двух стран в сфере подготовки специалистов, реализации прорывных инновационных проектов, вовлечения студентов, молодых специалистов и ученых в инновационное предпринимательство;

- активизацию межвузовского обмена инновационно-ориентированными кадрами и организацию двусторонних молодежных стажировок, в т.ч. в рамках проектов и программ, финансируемых из Союзного бюджета;

- формирование коллективов, состоящих из специалистов обеих стран, что будет развивать сетевое взаимодействие между молодежными организациями и отдельными предпринимателями;

- вовлечение молодежи в инновационную деятельность на базе вузов, субъектов инновационной инфраструктуры, инновационных предприятий, что обеспечит апробацию полученных знаний и навыков, ускоряя процесс генерации инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- 1.Абрамов Р.А., Соколов М.С. Анализ эффективности кластерных проектов Союзного государства // Финансовое право и управление. 2017. № 1. С. 18-32.
- 2.Буховец Т.В., Герасенко В.П., Русак И.Н. Теоретико-методические аспекты оценки конкурентоспособности межрегиональных инновационных систем союзного государства // Экономика. Управление. Инновации. 2017. №1(1). С. 3-7.
- 3.Марков А.В., Гончаров В.В. Какой быть национальной инновационной системе Беларуси? // Наука и инновации. 2006. №5 (39). С.42-48
- 4.Соколов М.С. Межгосударственная интеграция как фактор активизации инновационных процессов (на примере Союзного государства) // Инновационное развитие экономики. 2017. № 4 (40). С.105-110
- 5.Соколов М.С., Абрамов Р.А. Институциональные аспекты межгосударственной интеграции стран-участников Союзного государства в инновационной сфере // Теоретическая и прикладная экономика. 2017. № 2. С.113-127.
- 6.Ганин А. М. Управление развитием молодежного инновационного предпринимательства в регионах Российской Федерации : Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Орел, 2004. – 203 с.
- 7.Грибов В. Д., Горохова А. Е. Государственная поддержка малого инновационного предпринимательства // Известия МГУ. 2013. №4

(18). С. 343-350

8. Гаппасханова Е.О., Токмакова Р.А., Мустафаева З.А., Хандохова З.А. Государственная поддержка развития молодежного инновационного предпринимательства в регионе // Российское предпринимательство. 2012. Том 13. № 10. С. 151-157

9. Карпунина М.А., Савинова С.Ю., Шубнякова Н.Г. Формирование молодежного предпринимательского сообщества как инструмент повышения предпринимательской активности в России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. Режим доступа: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=12360> (дата обращения: 27.09.2018).

10. Корбут Е.С., Богдан Н.И. Перспективы развития научно-инновационного пространства Союзного государства // НИРС БГЭУ – 2011: сборник научных статей [студентов]. Вып. 1 / М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун-т»; [редкол.: Г.А. Короленок (пред.) и др.]. – Минск : РИВШ, 2011. С. 77-80.

11. Иванов В.В., Марков А.В. Пути формирования единого научно-технологического пространства Беларуси и России // Наука и инновации. 2011. №100. С.43-46

12. Караткевич А.Г., Головин Ю.А. Процесс интеграции Российской Федерации и Республики Беларусь в рамках Союзного государства // Вестник КГУ. 2014. №6. С.290-296

13. Дедков С. М., Егоров В. К. Российско-Белорусское научное сотрудничество на первом этапе союзных отношений: восстановление единого научного пространства // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. №2. С.50-59

14. Дорина Е. Б., Молчанова О.П. Межгосударственная интеграция России и Беларуси в инновационной сфере как фактор повышения конкурентоспособности в условиях глобализации // Научные труды Белорусского государственного экономического университета: юбилейный сборник. Вып. 6 / М-во образования Респ. Беларусь, Белорусский гос. экон. ун-т; [редкол.: В.Н. Шимов (пред.) и др.]. – Минск: БГЭУ, 2013. С. 98-104.

Статья поступила в редакцию 18.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.24.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0071

ЗНАЧЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТА ДЛЯ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2019

Татаринов Константин Анатольевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и сервис»
Байкальский государственный университет

(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)

Аннотация. За последнее десятилетие общение с клиентом стало залогом успеха в бизнесе. Динамичное развитие технологий и информационного общества, кризис массового маркетинга и ключевые изменения в современной экономике вынуждают предприятия по всему спектру своей деятельности ориентироваться на клиента. Покупатель, покупая тот или иной товар или заказывая услуги, обычно стремится повысить качество своего потребления. Маркетинговая деятельность, направленная на тесное сотрудничество между компанией и её клиентами, систематически меняет подход компаний к обслуживанию клиентов. В статье представлен анализ классификаций клиентов и выделены три уровня их удовлетворенности. В статье показаны уровни лояльности в отношениях между предприятием и клиентом. Особое внимание уделяется рассмотрению определенному уровню удовлетворенности (безразличная область), который мало влияет на изменение лояльности. Автор уделяет внимание ценности клиента в долгосрочной перспективе и оценке влияния увеличения значения коэффициента удержания клиентов на прибыльность компании. В основной части статьи раскрыты причины, почему существующий клиент более выгоден, чем новый. Содержание статьи свидетельствует о том, что компании должны выходить за рамки потребностей клиентов и представлять им такие обещания, которые выходят за рамки их ожиданий. Полученные результаты исследования позволят обосновать причины создания маркетинговой системы, приводящей к наилучшим возможным отношениям с клиентами.

Ключевые слова: лояльность, постоянные клиенты, удовлетворенность, пожизненная ценность клиента, доля рынка, классификация клиентов, информационная экономика, покупатель, партнер, потребительская ценность, ожидания клиентов, обслуживание клиентов, уровень вовлеченности, бренд, поставщик, уровень восторга.

THE IMPORTANCE OF THE CUSTOMER'S LOYALTY FOR A COMPANY IN THE CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY

© 2019

Tatarinov Konstantin Anatolyevich, Candidate of Economics, Associate Professor,
Department of Management, Marketing and Service
Baikal State University

(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)

Abstract. Over the past decade, communication with the client has become the key to business success. The dynamic development of technology and the information society, the crisis of mass marketing and key changes in the modern economy force enterprises to focus on the customer across the entire spectrum of their activities. The buyer, buying a particular product or ordering services, usually seeks to improve the quality of its consumption. Marketing activities aimed at close cooperation between the company and its customers, systematically changes the approach of companies to customer service. The article presents an analysis of customer classifications and highlights three levels of their satisfaction. The article shows the levels of loyalty in the relationship between the company and the client. Special attention is paid to the consideration of a certain level of satisfaction (an indifferent area), which has little effect on the change in loyalty. The author pays attention to the value of the client in the long term and the assessment of the effect of increasing the value of the coefficient of customer retention on the profitability of the company. The main part of the article reveals the reasons why an existing client is more profitable than a new one. The content of the article suggests that companies must go beyond the needs of customers and present them with such promises that go beyond their expectations. The results of the study will justify the reasons for creating a marketing system that leads to the best possible customer relations.

Keywords: loyalty, regular customers, satisfaction, lifelong customer value, market share, customer classification, information economy, customer, partner, customer value, customer expectations, customer service, level of engagement, brand, supplier, level of enthusiasm.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В теории и деловой практике все больше внимания уделяется процессно-ориентированным концепциям управления. Характерным является постепенный отход от концепций, ориентированных на функции, в пользу все более распространенной и более эффективной реализации концепций, ориентированных на процессы. Независимо от того, будет ли производство или маркетинг предметом рассмотрения, процесс можно рассматривать как повторяющийся и определенный курс действий, ориентированный на клиента, определяемый потоками информации, пронизывающими границы деятельности отдельной компании [1].

Приведенное выше определение, подчеркивающее важность создания ценности для клиента и точно отражает суть процессного подхода. Добавленная ценность – это правильно определенный результат процесса создания ценности, то есть преимущество, заключающееся в том, что покупатель получает конкретный продукт или услугу, за которую он готов заплатить «правильную» цену. Преимущества для клиента, которые в конечном

итоге определяют ценность товара, представляют собой сумму желаемых атрибутов [2]. Потенциальные источники преимуществ, которые определяют создание ценности, включают функциональность продукта, сокращение времени, надежность и своевременность, обслуживание и т.д.

Поскольку различия в качестве предлагаемых продуктов уменьшаются, компания, которая хочет выделиться среди конкурентов, должна стремиться к лучшему обслуживанию клиентов. Ценность продукта для клиента связана со всем предложением, а следовательно, и со стандартом обслуживания. Источником дополнительной ценности является каналы распределения и все виды деятельности, связанные с обслуживанием клиентов. Поэтому развитие ориентации на клиента в информационной экономике способствует формированию конкурентной системы его обслуживания, в результате чего вся организация все больше ориентируется на обслуживание клиентов [3].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновываются авторы; выделение неразре-

шенных раньше частей общей проблемы. При проведении дискуссии о деятельности компаний независимо от их размера или отрасли важность клиента как определяющего фактора всех видов деятельности, осуществляемых в хозяйствующем субъекте, принимается в качестве неперемennого условия. И здесь стоит ответить на вопрос, кто является клиентом для компании. Анализируя доступные публикации, можно быть уверенным в том, что ответ на этот вопрос не является однозначным [4]. В некоторых определениях подчеркивается субъективность и сложность клиента и его расположение относительно компании, в то время как другие ссылаются на место клиента в процессе транзакции как на перманентного участника (до, после и во время транзакции), третьи рассматривают клиента как ресурс хранения самой организации [5]. Это приводит к появлению терминов, которые часто рассматриваются как идентичные: клиент, покупатель, потребитель.

Основное определение представлено в русском словаре, где говорится, что клиент – это «постоянный покупатель, заказчик, вкладчик». В свою очередь, финансовый словарь определяет клиента как «личность, с которым компания состоит в каких-либо торговых отношениях: покупатель, продавец, посредник и т.д.».

Гражданский кодекс ссылается на концепцию клиента только для представления потребителя. В российском гражданском законодательстве потребителем признается гражданин, который заключает договор розничной купли-продажи в целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [6]. В маркетинге потребитель является высоко статистическим понятием, то есть потребители анализируются не как отдельные лица, а как некая масса, в которой возникают типичные тенденции.

В традиционной экономике предполагается, что потребитель наряду с производителем является основным участником рыночной игры. Компании должны ориентироваться в первую очередь на потребителей и рассматривать их как финансовый ресурс. По мнению исследователей, в этой области размышлений потребитель воспринимается как ресурс, который со временем приобретает ценность, о которой нужно заботиться, и удовлетворять его потребности, так что его лояльность, подтвержденная покупками, приносит ощутимую пользу компании. Лояльность покупателей означает повторная покупка товаров той же марки, в том же месте продажи и того же поставщика.

В. Кумар и Д. Шах разработали теоретическую основу для формирования лояльности клиентов [7]. Они выделяют четыре группы клиентов. Первая – это группа «незнакомцев», которые являются единовременными клиентами и приносят низкую прибыль и имеют очень небольшой потенциал для её создания. Это клиенты, которых в большинстве бизнесов следует избегать. Следующая группа – это группа «бабочек», которая приносит большие прибыли единовременно и, скорее, не проявляет заинтересованности в поддержании постоянного сотрудничества с данной компанией. Третья группа – «настоящие друзья», которые являются постоянными клиентами и приносят львиную часть дохода за счет редких, но регулярных покупок. Последняя группа – это группа «ракушки», то есть постоянные клиенты, приносящие относительно небольшие доходы по сравнению с расходами, связанными с их обслуживанием.

В свою очередь Ф. Котлер предложил разделить клиентов на самых прибыльных, которые заслуживают наибольшего внимания; развивающихся, которые заслуживают наибольшего внимания в долгосрочной перспективе; наиболее уязвимых, в отношении которых необходимо вмешательство, чтобы не дать им уйти и наиболее проблемных, которые не приносят прибыли или приносят убытки, которая не покрывает расходы и те неприятности, которые они приносят [8].

Предприятия постоянно увеличивают свое влияние

на душу и разум потребителя, увеличивая свою долю рынка и прибыльность. Однако вместо того, чтобы заметить потребителя в каждом человеке, нужно заметить человека в каждом потребителе. Сегментация требует от компании устанавливать стратегические цели, анализировать ресурсы, имеющиеся в распоряжении компании, и осуществлять соответствующие маркетинговые действия. Эти меры позволяют осуществлять плановый контроль рынка [9].

С точки зрения компании, клиенты являются наиболее ценным активом, определяющим стоимость компании на рынке. Именно они генерируют прибыль, что выражается в денежных поступлениях, которые необходимы для функционирования, а также быстрого и динамичного развития. Клиент в малом бизнесе является очень важным партнером для компании и оказывает большое влияние на её настоящее и будущее [10].

Компании, которые намерены работать на рынке в течение длительного времени, рассматривают обслуживание клиентов как инструмент управления. Это те действия, которые должно радовать покупателей и приносить прибыль. Без прибыли у компании нет основы для существования. Понимание важности и веса клиента для компании – это постоянное улучшение обслуживания, удовлетворение потребностей, изменение технологий и внедрение инноваций. Клиенты всегда ожидают хорошего качества продукции, но эти ожидания редко оправдываются [11].

Компания, в которой руководство является гибким и наблюдательным, быстро отреагирует на новые требования потребителей, скорректирует свое предложение и тем самым создаст основу для своей долгосрочной деятельности на рынке. Даже клиенты, для которых цена является наиболее важной, требуют, чтобы внешний вид продукта был хорошим, чтобы он работал эффективно и прослужил долгое время. Клиенты всегда ожидают, что компания оправдает их ожидания. Степень, в которой компании реагируют на ожидания клиентов, оказывает решающее влияние на их рыночные показатели. Если компания прилагает все усилия для обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов и удовлетворения его потребностей, он не будет искать другие решения. В противном случае клиент отказывается от услуг компании, и очень редко компания может выяснить причину такого решения. С другой стороны, существуют определенные убытки для компании в виде снижения оборота и прибыли.

Профессиональное обслуживание клиентов – это больше, чем просто сосредоточение внимания на «заботе о клиенте» и «на первом месте», хотя это и важно. Прежде всего, компания, которая хочет стать лидером в своей области, должна тщательно и объективно понять, как её клиенты определяют качество сервиса. Когда компания изучает эти показатели, она уже может разрабатывать стратегии и системы, которые будут соответствовать или превосходить ожиданиям клиентов. Покупатель, который осознает, что он важен для компании, с высокой вероятностью останется лояльным. Чтобы приобретать и удерживать покупателей, компании конкурируют друг с другом в использовании различных методов рекламы и стремятся постоянно улучшать свои продукты. Очень часто удовлетворенность клиента определяется не характерными особенностями продукта, а тем, как выглядит процесс покупки и мельчайшими деталями, которые появляются в данный момент.

Довольный клиент поделится своим мнением, но только с несколькими людьми (около 3 человек), недовольный – сообщит о своих чувствах большему количеству людей (около 11). В условиях информационной экономики и развития социальных сетей охват негативной новостью может быть увеличен в миллион раз. Это говорит о том, что один недовольный клиент приведет к значительной потере существующих и потенциальных покупателей. В свою очередь, довольный клиент обычно

принимает решение о повторной покупке, рекомендует компании друзьям и не будет слишком разочарован, если возникнут проблемы с сотрудничеством, поскольку у него был уже положительный опыт.

На удовлетворенность компании влияют как факторы, зависящие от клиента, так и факторы, зависящие от компании. Среди факторов, зависящих от компании, следует отметить качество предлагаемых продуктов и услуг. Существует прямая зависимость, что чем лучше качество продукта, приобретаемого клиентом, тем больше будет его удовлетворение. Если продукт, приобретенный клиентом, не обладает важными для него характеристиками, он будет испытывать диссонанс после покупки.

Значения термина «удовлетворение» – это удовольствие, восторг и счастье [12]. Самая низкая степень привязанности имеет место в монопольной ситуации. Лояльность здесь является эквивалентом чувства обиды и неудовлетворенности, потому что клиенты не имеют выбора вообще. Наибольшая лояльность клиентов в отношении компаниям проявляется, когда клиенты не собираются менять поставщиков и удовлетворены существующими услугами. Только надежные и правильные измерения удовлетворенности дают полную картину того, что нужно клиенту. Клиент также является конкурентным полем битвы, благодаря которому компания может увеличить разнообразие товаров и услуг. Тенденция удовлетворять потребности клиентов, особенно чувствительных к обслуживанию, важна как на промышленном, так и на потребительском рынке. Компании, которые предоставляют промышленные услуги, должны обеспечивать своевременность поставок, потому что это фактор, определяет приобретение или потерю клиента [13]. Время является важным элементом в конкуренции компаний. Быстрое выполнения заказа влияет на восприятие клиентом компании как надежной, на которую можно положиться.

Необходимо стремиться последовательно идентифицировать потребности клиента. Затем убедится, что клиент не ищет альтернативных решений за пределами компании. Как утверждают литературные источники, приобретение нового клиента обходится в пять-сто раз дороже, чем обслуживание уже существующего [14]. Затраты на приобретение доли рынка не всегда легко измерить и сегодня многие компании сожалеют о том, что внедрили стратегии, основанные на стремлении к увеличению оборота и привлечению новых клиентов.

Хотя связь между долей рынка и прибылью подтверждена, многочисленные эмпирические данные указывают на то, что качество доли рынка также важно. Другими словами, возникает вопрос, включает ли клиентская база компании в основном лояльных клиентов или имеет место большой их отток. Если клиенты уходят, то весьма вероятно, что компания не будет в долгосрочной перспективе прибыльной.

Бывает, что покупатель, чьи ожидания и потребности были удовлетворены, чувствует необходимость быть лояльным к данной компании и совершает последующие сделки. Существуют несколько видов лояльности. Критерием разделения является тип лояльности, а также характер отношений между заказчиком и поставщиком [15].

На рисунке 1 показана пирамида уровней лояльности клиентов по отношению к компании, от наиболее вероятных и потенциальных клиентов до наиболее желательных клиентов-сторонников и деловых партнеров.

Вероятный покупатель – это покупатель, который не знает, что данный товар или услуга существует, или просто не хочет их приобретать. Для данных клиентов бренды отдельных продуктов практически не отличаются друг от друга или практически идентичны. Потенциальные клиенты считают, что предложение данной компании является достаточно привлекательным и достойным интереса, но они не предпринимают никаких

шагов для налаживания сотрудничества. Решения о покупке являются обычными, но если конкуренты создают преимущество, которое важно для этой группы, может произойти смена бренда, хотя и не так быстро, потому что нет существенной причины для неудовлетворенности. Случайные покупатели – это покупатели, которые когда-то купили товар компании, но не чувствуют себя связанными с нею. Постоянные клиенты связаны с организацией и не хотят нести риск и почувствовать разочарование в случае перемены бренда. Странники – это клиенты, которые часто совершают покупки в компании и также помогают найти новых покупателей. Партнеры являются самой сильной формой отношений и эти отношения поддерживаются, потому что обе стороны рассматривают партнерство как взаимную выгоду.



Рисунок 1 – Уровни лояльности в отношениях между предприятием и клиентом

Среди клиентов, которые гордятся тем, что пользуются продуктами или услугами той или иной компании, наблюдается очень высокий уровень вовлеченности. Они рекомендуют товары знакомым и друзьям и поощряют их совершать покупки. Они убеждены, что другие клиенты также будут довольны. Лояльный покупатель постоянно возвращается в компанию [16]. Это видно по его поведению и уверенности в качестве услуг, предлагаемых компанией, а также в отсутствии негативных реакций на небольшие изменения цен на продукцию. Верные покупатели совершают покупки гораздо чаще, чем другие и цена для них не так уж и важна.

Поскольку привлечение постоянных клиентов, а затем их обслуживание – сложная и трудная задача, компании следует думать о том, чтобы быть самым лояльным к своим постоянным клиентам. Полная преданность и стремление удовлетворить требования своих покупателей – это залог больших прибылей. Уровень удовлетворенности клиентов дает нам достоверную картину того, насколько продукт, предлагаемый компанией, смог удовлетворить ожидания и требования. Выделяют три основных уровня удовлетворенности клиентов:

- 1) уровень неудовлетворенности – товар не соответствует ожиданиям покупателя и никак не удовлетворяет его потребностям;
- 2) уровень удовлетворенности – ожидания покупателя удовлетворены, он удовлетворен покупкой товара, ему все подходит, у него нет возражений;
- 3) уровень восторга – характеристики, стоимость товара, услуги выше ожиданий покупателя, поэтому он очень доволен покупкой или обслуживанием.

Чем выше удовлетворенность клиентов, тем выше лояльность к организации. Высокий уровень удовлетворенности способствует эмоциональным и крепким отношениям между клиентом и компанией. Компания должна предлагать продукты и услуги, которые будут соответствовать вкусам и ожиданиям покупателей и ценность которых будет выше, чем у конкурирующих компаний. Каждый из покупателей имеет свои индивидуальные требования и предпочтения относительно ценностей, которые должен иметь продукт [17]. Эти требования оказывают огромное влияние на его поведение на рынке и окончательное решение относительно фактиче-

ской покупки.

Следующий рисунок 2 иллюстрирует влияние удовлетворенности клиентов на их лояльность. Существует определенный уровень удовлетворенности (безразличная область), который мало влияет на изменение лояльности. Это вызвано высокой конкуренцией на рынке и относительно низкими издержками на переключение с одной компании на другую. Лояльность клиентов сильно возрастает после превышения определенного уровня удовлетворенности, что может быть вызвано, например, высоким качеством обслуживания клиентов, недостижимым конкурентами.

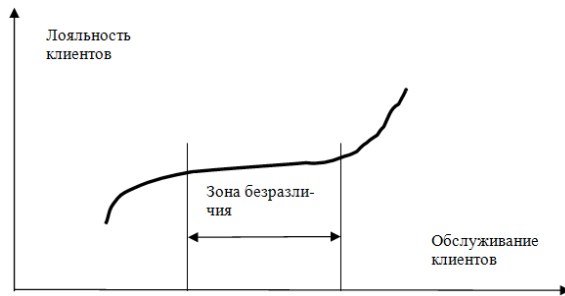


Рисунок 2 – Взаимосвязь между уровнем лояльности и уровнем обслуживания

Существующий клиент более выгоден, чем новый, по нескольким причинам. Во-первых, из-за быстроты возврата на инвестиции, так как новые покупатели начинают давать прибыль только через некоторое время. Во-вторых, чем больше клиентов удовлетворено взаимодействием с данной компанией, тем больше вероятность того, что они сделают в компании большую часть своих покупок, и даже то, что это будет их единственный источник товаров или услуг. В-третьих, проще продавать постоянным клиентам, что, в свою очередь, снижает затраты. Кроме того, весьма вероятно, что институциональные клиенты захотят интегрировать свои системы (например, системы планирования заказа) с корпоративными системами, что еще больше сократит расходы.

На некоторых рынках довольные клиенты могут также ориентироваться и на другие предложения компании, что приводит к дальнейшему увеличению прибыльности [18]. Кроме того, лояльные покупатели часто менее чувствительны к изменениям цен и менее склонны менять поставщиков.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Исходя из приведенных выше утверждений, можно сделать вывод, что удержание существующих клиентов обеспечивает получение гораздо более высокой прибыли, чем привлечение новых клиентов. Важной, но не всегда анализируемой информацией является ценность клиента в долгосрочной перспективе LTV (Life Time Value), которая является мерой финансовой стоимости существующего клиента для предприятия [19]. Если клиенты лояльны и будут тратить деньги в данной компании в будущем, то, конечно, их ценность в долгосрочной перспективе будет выше, чем у клиентов, которые покупают только один или два раза, а затем переходят к другому бренду или поставщику. Измерение стоимости покупателя в долгосрочной перспективе требует оценки будущего денежного потока от этого клиента, если он достиг среднего уровня лояльности. Другими словами, если типичный клиент совершает покупки в течение 10 лет, компания должна рассчитать чистую приведенную стоимость прибыли потребителя в течение такого периода.

Можно оценить влияние увеличения значения коэффициента удержания клиентов на прибыльность компании, а также влияние увеличения срока пребывания клиента на заданную величину. На основании этой информации руководитель может принимать решения,

связанные с инвестициями в сфере маркетинга, то есть определять, сколько стоит потратить (инвестировать), чтобы увеличить уровень удержания клиентов или продлить срок пребывания в качестве покупателя.

Понимание причин ухода клиентов из компании может помочь разработать стратегию их обслуживания. Немногие компании проводят официальные опросы бывших покупателей, чтобы понять причины их ухода. Здесь применяется правило 80/20, то есть 80% клиентов оставляют те же 20% причин. Целью исследования потери покупателей является выявление коренных причин такого решения. Такое исследование должно проводиться на основе углубленных интервью. Многие клиенты могут упомянуть цену как причину ухода, но это поверхностный ответ, и существуют более глубокие причины (например, уровень обслуживания, ненадежность и т.д.). Поскольку решение о смене поставщика или бренда по многим причинам не должно быть легким, во многих случаях это является выражением разочарования, вызванного совокупной неудовлетворенностью. Поэтому, если можно определить причины неудовлетворенности, компания должна предпринять корректирующие и предупреждающие действия для ее устранения. Зачастую жалобы со стороны покупателей указывают на суть недовольства, но следует помнить, что меньшинство жалуется, а остальные голосуют «ногами», оставляя поставщика. Активный поиск критики клиентов имеет много преимуществ. Регулярные опросы мнений с использованием официальных (предпочтительно анонимных) опросов и тематических групп являются основным элементом непрерывной программы по улучшению отношений с клиентами. Компании должны выходить за рамки потребностей клиентов и представлять предложения, которые выходят за рамки их ожиданий, но для достижения этого ей необходимо узнать покупателей. Компания должна также дать своим клиентам большее удовлетворение, чем конкуренты [20]. Поэтому стремление к наилучшим возможным отношениям с клиентом – это самое важное и самое правильное мышление.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Хитрова Т.И. Модификация маркетинговой информационной системы на основе интеллектуальных компонентов / Т.И. Хитрова, Д.В. Черников // *Baikal Research Journal*. – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI : 10.17150/2411-6262.2015.6(4).19.
- Хлебович Д.И., Токарева И.В. Маркетинговые коммуникации для продвижения услуг театральных организаций: особенности выбора // *Бизнес. Образование. Право*. 2018. № 2 (43). С. 195-201. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.259.
- Бабкин А.В., Чистякова О.В. Цифровая экономика и её влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // *Российское предпринимательство*. – 2017. – Т.18. – № 24 – С. 4087-4102.
- Полякова Н.В. Теоретические и практические проблемы производства информационно-технологических услуг / Н. В. Полякова, А.А. Обухова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – 126 с.
- Новикова Н.Г. Факторы, влияющие на результаты управления продажами в условиях конкуренции в сфере услуг (на примере услуг розничной торговли) / Н.Г. Новикова // *Baikal Research Journal*. – 2017. – Т. 8, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).19.
- Руденко Е.Ю. Юридическое лицо как потребитель по договору розничной купли-продажи / Е.Ю. Руденко, В.С. Григорян // *Научный журнал КубГАУ*. – 2015. – № 111(07). – С. 1-14.
- Березка С.М. Программы лояльности: зарубежный и российский опыт / С.М. Березка // *Вестник московского университета*. – 2016. – № 5. – С. 113-131.
- Котлер Ф. *Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок* / Ф. Котлер — М.: Издательство АСТ, 2009. – 230 с.
- Курилов К.Ю. Оценки эффективности внедрения CRM-концепции с целью повышения эффективности деятельности предприятия // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 3 (8). С. 53-56.
- Туренко Б.Г. Стратегические аспекты управления предприятиями малого бизнеса / Б.Г. Туренко, Т.А. Туренко // *Baikal Research Journal*. – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI : 10.17150/2411-6262.2015.6(4).13.
- Шуплецов А.Ф. Моделирование оптимальной стратегии развития предпринимательской деятельности промышленной компании на основе эффективного использования потенциала нематериальных ресурсов / А.Ф. Шуплецов, П.В. Харитонова // *Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права)*. – 2013. – № 6. – URL : <http://brj-bguer.ru/reader/article.aspx?id=18651>.
- Лечиева М.И. Ценности и ценностные ориентации чеченцев //

М.И. Лечиева, А.А. Саидов // Азимут научных исследований: педагогика и психология. – 2017. – Т. 6. – № 4 (21). – С. 329-332.

13. Федотов А.Н. Механизм реализации стратегии развития региона с использованием концепции бенчмаркинга / А.Н. Федотов // *Baikal Research Journal*. – 2016. – Т. 7, № 4. – DOI : 10.17150/2411-6262.2016.7(4).12.

14. Конова В.В., Клюева Ю.С. Модель математического расчета клиентоориентированности предприятий розничной торговли на примере торгово-развлекательного центра // *Вестник НПИЭИ*. 2018. № 11 (90). С. 46-56.

15. Кирилова К.В. К вопросу о количественной оценке уровня лояльности потребителей / К.В. Кирилова // *Практический маркетинг*. – 2013. – № 10(200). – С. 30-35.

16. Носикова О.О. Методика измерения удовлетворенности клиентов в российских компаниях сферы услуг / О.О. Носикова // *Практический маркетинг*. – 2010. – № 6(160). – С. 18-23.

17. Анохов И.В. Игровой аспект экономики // *Известия иркутской государственной экономической академии*. – 2013. – № 2(88) – С. 5-9.

18. Карпикова И.С. Привлечение аудитории к цифровым СМИ с помощью элементов геймификации / И.С. Карпикова, В.В. Артамонова // *Вопросы теории и практики журналистики*. – 2018. – Т. 7, № 4. – С. 599–614. – DOI: 10.17150/2308-6203.2018.7(4).599-614.

19. Антипина Н.В. Влияние инвестиционной составляющей на экономические показатели малых и средних фирм / Н.В. Антипина // *Baikal Research Journal*. – 2017. – Т. 8, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).26.

20. Morawski P. Informatyczne systemy wsparcia zarządzania relacjami z klientem (CRM) // *WSPÓŁCZESNE WYZWANIA MARKETINGOWE – WYBRANE ZAGADNIENIA, STUDIA i MONOGRAFIE*. – 2014. – Nr 54. – P.277-323.

Статья поступила в редакцию 12.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.138
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0072**СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ
В ЦИФРОВОМ ОБЩЕСТВЕ**

© 2019

Татаринов Константин Анатольевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и сервис»
Байкальский государственный университет

(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)

Аннотация. Концепция «цифровой революции» определяет фундаментальные изменения, которые произошли в жизни потребителей и в экономической реальности из-за растущей важности информационных технологий, особенно интернета, который изменил способ получения и обработки информации, общения друг с другом и установления отношений, одновременно влияя на форму социальной среды потребителя. Цель данной статьи – представить процесс адаптации цифровых технологий к коммуникационным процессам на рынке массовых товаров. Первоначальный скептический взгляд на общение в оцифрованной форме заменил симбиотическую интеграцию традиционных форм контакта и цифровых инструментов. В статье представлена классификация инструментов мобильного маркетинга. В статье показаны типы программ лояльности и причины перехода от карт лояльности в пользу приложений лояльности на мобильных устройствах. Особое внимание уделяется рассмотрению кросс-медийных кампаний, детскому маркетингу и маркетингу рекомендаций. Автор уделяет внимание приоритету развития «сарфанного радио», имеющему большой потенциал развития в онлайн-среде. В основной части статьи раскрыты причины низкой эффективности традиционных инструментов маркетинговых коммуникаций. Полученные результаты исследования позволят обосновать причины использования новых медиа в маркетинговых коммуникациях, приводящих к наилучшим возможным отношениям с клиентами.

Ключевые слова: лояльность, постоянные клиенты, удовлетворенность, цифровое общество, маркетинг рекомендаций, социальные сети, виртуальная реальность, новые медиа, мобильные маркетинг, мобильная игровая реклама, кросс-медийная кампания, детский маркетинг, цифровой носитель, гипермедийная среда, мобильные купоны.

**MODERN ASPECTS OF MARKETING COMMUNICATIONS
IN THE DIGITAL SOCIETY**

© 2019

Tatarinov Konstantin Anatolyevich, Candidate of Economics, Associate Professor,
Department of Management, Marketing and Service
Baikal State University

(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)

Abstract. The concept of the “digital revolution” defines the fundamental changes that have taken place in the lives of consumers and in economic reality due to the growing importance of information technologies, especially the Internet, which has changed the way information is received and processed, communicated with each other, and establishes relationships while affecting form of social environment of the consumer. The purpose of this article is to present the process of adapting digital technologies to communication processes in the mass goods market. The initial skepticism on digitized communication has replaced the symbiotic integration of traditional contact forms and digital tools. The article presents the classification of mobile marketing tools. The article shows the types of loyalty programs and the reasons for the transition from loyalty cards in favor of loyalty applications on mobile devices. Particular attention is paid to the consideration of cross-media campaigns, children’s marketing and marketing recommendations. The author pays attention to the development of the word of mouth, which has a great potential for development in the online environment. The main part of the article reveals the reasons for the low efficiency of traditional marketing communications tools. The results of the study will make it possible to substantiate the reasons for using new media in marketing communications leading to the best possible relationships with customers.

Keywords: loyalty, regular customers, satisfaction, digital society, recommendation marketing, social networks, virtual reality, new media, mobile marketing, mobile gaming advertising, cross-media campaign, children’s marketing, digital media, hypermedia environment, mobile coupons.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Маркетинговая коммуникация является одним из важнейших маркетинговых инструментов, благодаря которому предприятия могут на регулярной основе знать потребности и ожидания рынка, чтобы создавать и поддерживать с ним долгосрочные партнерские отношения [1]. Это неотъемлемая часть маркетинговой стратегии, которая позволяет достигать, поставленные компанией рыночные цели. Чтобы понять, что такое маркетинговая коммуникация, следует прибегнуть к определению самой коммуникации. Трудно представить жизнь в обществе без способности общаться с окружающим миром. Общение создает условия для обмена идеями, сотрудничества и решения проблем. Коммуникация чаще всего понимается как компонент социального процесса, который включает в себя общение или обмен информацией. Общий подход ко всем определениям коммуникации – это подход, при котором сообщение имеет своего отправителя и передается через определенные каналы получателю [2]. Понятие маркетинговая коммуникация часто отождествляется с термином продвижение, хотя доста-

зон значений обеих концепций не полностью совпадает. Традиционно продвижение определяется как действия, включенные в пять основных инструментов продвижения: реклама, стимулирование сбыта, PR, прямые продажи и прямой маркетинг (или так называемый набор продвижения), с помощью которого предприятие предоставляет на рынок информацию, характеризующую продукт и компанию, формирует потребности покупателей, направляет спрос и снижает ценовую эластичность [3].

Таким образом, коммуникация – это осознанное действие, целью которого является выдача информации о предложении компании в рыночную среду и формирование имиджа этой компании, направленного на повышение интереса клиентов к её продуктам [4]. Этот подход не предполагает взаимодействия с рынком, в основном фокусируется на односторонней работе. Обмен информацией между компанией и клиентом незначителен. Суть этого подхода – интенсивное использование различных стимулов для того, чтобы вызвать желаемый потребительский отклик. В эпоху глобальной конкуренции, явного доминирования цифровых медиа и нестабильности в области потребностей и ожиданий рынка

этот подход стал неактуальным. Необходимо было вести некий диалог с рынком, цель которого – динамически реагировать на любые происходящие изменения [5]. Взаимодействие с рынком как осознанная и целенаправленная деятельность компании – это элемент, который отличает современную маркетинговую коммуникацию от продвижения. Поэтому можно предположить, что маркетинговая коммуникация выросла из традиционно понимаемой рекламы, упомянутой в качестве одного из четырех основных инструментов классической маркетинговой концепции. Основные предположения новой маркетинговой парадигмы в отношении маркетинговых коммуникаций могут быть включены в следующие пункты: индивидуальный подход к клиентам, персонализация и партнерство, прямого маркетинга, сосредоточение на построении долгосрочных отношений с клиентом, замена рекламного монолога прямым диалогом с клиентом [6].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновываются авторы; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Маркетинговое общение, как и другие виды общения, представляет собой социальный, интерактивный, целенаправленный и непрерывный процесс, заключающийся в передаче информации между отправителем и получателем. Общение, понимаемое таким образом, характеризуется творческим подходом в описании реальности и объективностью принятия, понимания и интерпретации сообщения. Предполагая, что в современных маркетинговых коммуникациях мы имеем дело с взаимодействием, необходимо предполагать взаимозаменяемость ролей участников коммуникативного процесса. Отправитель сообщения может стать клиентом, а получатель – предприятием. В рамках маркетинговой коммуникации существуют действия компании, направленные на предоставление информации о ценностях компании, а также эмоциях, стиле, убеждениях и отношениях [7]. Эти действия являются преднамеренными, продуманными и скоординированными. Они составляют целостную систему, подчиненную маркетинговой стратегии, позволяющую достичь синергетического эффекта. Обратная связь, использующая интерактивные медиа в качестве канала обратной связи, является элементом, связывающим получателя с отправителем рекламного сообщения.

Когда интернет стал все более распространенным инструментом ведения бизнеса, произошли заметные изменения в маркетинговой коммуникации. Коммуникационная модель гипермедиа компьютерной среды в цифровой экономике, была создана в результате развития информационных технологий и представляет собой совершенно новое измерение коммуникации между компанией и рынком [8]. Эта модель, называемая «многие ко многим», предполагает использование многих интерактивных сред при передаче сообщений и создает условия для практически неограниченного времени, пространства, экономики, социальной или политической многомерной коммуникации, которую участники могут одновременно выполнять в различных ролях.

Особенностью, которая принципиально отличает коммуникационную модель в компьютерной среде гипермедиа от моделей межличностного и массового общения, является избирательность выбора и поддержание отношений между сторонами коммуникативного процесса. Получатели сообщения больше не ограничены количеством телеканалов, радиостанций или фиксированными часами вещания. Интернет дает им возможность искать и свободно выбирать только ту информацию, которая удовлетворит их индивидуальные потребности. Форма самого сообщения значительно отличается от тех, которые передаются с использованием традиционных средств массовой информации. Технологические возможности создают условия для представления мультимедийных сообщений высочайшего качества. В то же

время, это сообщение может быть очень индивидуальным и персонализированным. Дополнительным преимуществом для предпринимателей является тот факт, что такое общение с рынком намного дешевле, чем его использование традиционных средств общения. Модель «многие ко многим» показывает, как радикально меняется роль среды. Гипермедийная среда с глобальным охватом является не только посредником в передаче информации. Это становится открытой и гибкой средой, которая объединяет различные формы маркетинговой деятельности. Возможность немедленной обратной связи позволяет практически одновременно получить рекламное сообщение и совершить покупку.

В последние годы произошли изменения у потребителей, в основном из-за огромного количества рекламных сообщений, доступных в публичных и частных интернет-пространствах. Клиент стал скептически относиться к компаниям, их продуктам и не доверять коммерческим коммуникациям [9]. В поисках альтернативных и более надежных источников информации клиент разработал совершенно новые горизонтальные каналы связи, называемые социальными сетями, исследование и надлежащее использование которых стало еще одной проблемой для предприятий.

Цифровая и интерактивная природа новых медиа и оцифровка традиционных медиа привели к изменению модели коммуникации с клиентом. Существует несколько концепций, используемых для описания средств массовой информации, которые используют новейшие технологии в процессе коммуникации. Термин «новые средства массовой информации» (чтобы отличить его от «старых» или традиционных, включая печатную прессу, традиционное радио и телевидение) означает различные формы электронных коммуникаций, которые стали возможными благодаря использованию компьютерных технологий и прежде всего в интернете. Новые медиа включают, среди прочего веб-сайты, электронную почту, интернет-сообщества, интернет-рекламу, электронные киоски, цифровые камеры, интеграцию данных цифрового телефона, среду виртуальной реальности (включая видеоигры) и т.д.

Термин, часто используемый в аналогичных контекстах в качестве термина новых носителей информации – это цифровой носитель, понимаемый как любая форма представления и использования контента (текстового, графического или аудиовизуального), сохраненного, воспроизведенного, отредактированного и распространенного в форме цифровой записи. Среди вышеупомянутых медиа стоит выделить интернет, который характеризуется необычайной открытостью коммуникации, которой нет у других медиа. Эта новая среда также является цифровой, электронной, интерактивной, мультимедийной, гипермедиа и социальной средой. Ориентируясь на бесчисленное количество пользователей интернет предлагает беспрецедентные возможности для общения предприятий со своими клиентами. Благодаря сети предприятия получают гораздо более быстрый контакт с рынком и имеют больше шансов на построение и консолидацию отношений с клиентами, используя инструменты, которые позволяют значительно повысить качество коммуникационного процесса.

Среди новых медиа, упомянутых выше, социальные сети также заслуживают особого внимания. В основе их развития лежат так называемые интернет-сообщества, также известные как виртуальные сообщества, чье развитие и рост актуальности можно наблюдать в последние годы [10]. Интернет-сообщество – это социальная сеть, которая использует компьютеры или другие электронные устройства, подключенные к интернету, для поддержки интерактивного общения между его членами. Социальные сети включают в себя: вики-сервисы (базы социальных знаний, например, Википедия), сайты социальных сетей (например, Facebook), виртуальные миры (например, Second Life), сервисы для обмена

файлами (тексты, игры, музыка, файлы изображений, включая фотографии и фильмы), блоги или дискуссионные форумы. С точки зрения общения, очень важным элементом развития виртуального сообщества является способность взаимодействовать со своими членами, а также между ними и контентом веб-сайтов. Речь идет о публикации собственных комментариев, оценки, рекомендации или ссылки.

Традиционные формы рекламы из-за их повсеместности и повторяемости с точки зрения формы и содержания утратили свою эффективность. Потребители проявляют все меньшую и меньшую чувствительность к рекламе, транслируемой в средствах массовой информации, распространяемой на рекламных листовках или размещаемой на улицах [11, 20]. Поэтому крайне важно искать инновационные маркетинговые методы и средства, которые будут привлекать внимание потребителей нестандартным способом.

Наивысшая эффективность маркетинговых коммуникационных действий связана с личными источниками информации о продуктах, особенно когда таким источником становится сам потребитель [12]. Сарафанное радио – это инструмент, который использует эту функцию и становится все более востребованным. Своей растущей популярностью данный вид маркетинга обязан двухфакторной связью. Прежде всего, было отмечено, что потребители более склонны верить рекомендациям других потребителей, чем традиционной рекламе. Во-вторых, развитие цифровых медиа создало идеальные условия для быстрого и дешевого общения с другими потребителями, которые взаимодействуют друг с другом через виртуальные сообщества. Таким образом, компания по-прежнему дает достаточные основания для того, чтобы потребители положительно отзывались о своих продуктах и рекомендовали их другим. Остальное уже происходит с само собой. В традиционной маркетинговой модели процесс коммуникации заканчивается предоставлением получателю рекламного сообщения с помощью надлежащим образом выбранных рекламных средств. Маркетинг рекомендаций продлевает этот процесс, привлекая получателей к передаче сообщения другим людям [12]. Они, в свою очередь, будут делать то же самое в своей среде. Цифровые мультимедиа позволяют быстро связаться с получателями, используя текстовые сообщения, электронную почту, дискуссионные форумы, комментарии, блоги и микроблоги, веб-сайты, социальные сети, видеохостинг, совместные покупки и многое другое. В таблице 1 представлены отдельные инструменты маркетинга рекомендаций.

Еще одной формой использования новых решений в продвижении является партизанский маркетинг, который считается все более популярным способом привлечения клиентов. Руководящим принципом эффективного партизанского маркетинга является использование нетрадиционных, порой противоречивых и провокационных идей и средств с минимальными затратами, чтобы удивить людей.

При проведении мероприятий в рамках партизанского маркетинга используется естественная среда целевой группы, исключая участие традиционных СМИ. Зачастую получатели сообщений не знают о том, что они являются объектом рекламной деятельности. Такая ситуация значительно повышает достоверность сообщения.

Партизанский маркетинг особенно применим в ситуациях, когда обычные маркетинговые средства по разным причинам не работают или просто не могут быть использованы.

Благодаря простоте внедрения, доступности современных технологий и низкой стоимости мероприятий, в которые можно инвестировать, эта нетрадиционная форма маркетинга стала возможностью, особенно для малых и средних предприятий с низким рекламным бюджетом.

Таблица 1 – Инструменты маркетинга рекомендаций в онлайн-среде

Инструменты маркетинга рекомендаций	Описание
Социальные сети	Достижение маркетинговых целей с использованием социальных сетей, основано на прямом взаимодействии с потребителями с использованием таких инструментов, как записи на дискуссионных форумах, участие в профильных сообществах, размещение и распространение определенного контента в совместное использование (например, YouTube).
Гражданская журналистика	Гражданскую журналистику можно определить как активное участие граждан в процессе получения, анализа и распространения сообщений. Благодаря использованию таких инструментов, как блоги, подкасты, вики или веб-сайты с открытым исходным кодом, которые позволяют совместно создавать и оценивать ресурсы, простые граждане могут информировать широкую общественность о различных событиях, которые они наблюдали в своей среде. Эта форма деятельности, вовлекающая граждан в социальные процессы, открывает новые возможности в создании источников информации, независимых от формальной журналистики, отличительным элементом которых является возможность общественного мнения простых людей.
Социальные покупки	Совместные покупки – это интернет-магазины с социальной вовлеченностью пользователей в так называемые торговые сообщества для оптимизации покупок. Благодаря этой форме маркетинга рекомендаций покупатели могут снизить риск, связанный с покупкой, информируя друг друга о лучших предложениях, рекламных акциях или других условиях сделки.
Вирусный маркетинг	Создание и представление в Интернете веселых, интересных или интригующих сообщений (электронных писем, видео, интерактивных игр, фотографий, анимаций и т.д.), предназначенных для удобной передачи другим пользователям интернета. Предположение этого метода состоит в том, чтобы инициировать коммуникацию таким образом, чтобы информация, благодаря своей привлекательности, быстро распространялась между реципиентами способом, аналогичным репликации вируса, атакующего живые клетки. Чаще всего сообщения в вирусном маркетинге распространяются по электронной почте или через интернет-блоги.
Бренд-блоггинг	Он заключается в использовании потенциала интернет-блогов и участия в так называемых блогосферах. Интересная информация побуждает участников говорить о продуктах и в конечном итоге вызывает к ним интерес.
Маркетинг сообществ	Он включает в себя создание и поддержку нишевых сообществ, заинтересованных в конкретном бренде или продукте, в основном посредством организации клубов и дискуссионных форумов.

Маркетинг в окружающей среде – это особая форма наружной коммуникации, в которой предполагается, что каждый элемент публичного пространства может быть носителем рекламного сообщения. Подобно ранее описанному партизанскому маркетингу, окружающая среда использует эффект новизны и нестандартных каналов связи с получателями. Формы и часто размер формата привлекают внимание получателей своей оригинальностью. Обретая популярность и вводя стандартное рекламное предложение, окружающие медиа-СМИ становятся обычной формой наружной рекламы. В отличие от партизанского маркетинга, получатели внешней рекламы понимают, что они являются предметом

маркетинговой деятельности. Сообщение содержит четкие элементы рекламы, такие как логотип продукта, рекламный слоган или визуализация самого продукта. Примерами первых окружающих форм рекламы могут быть пивные подставки и тележки для покупок. Другими идеями для такого маркетинга являются, например, билеты, в которые уже включены стандартные рекламные предложения, крышки люков, человеческие тела и багажники на крышах автомобилей.

Развитие цифровых технологий создало пространство для новой формы маркетинговой коммуникации с использованием мобильных каналов. Благодаря этому мобильный маркетинг основан на использовании цифровых технологий и беспроводных устройств для коммерческой деятельности. Наиболее часто используемые инструменты в этом виде деятельности – это мобильный телефон, смартфон и планшет. Мобильные операционные системы (например, Adroid, iOS) и приложения, поддерживающие удаленную беспроводную связь, используются для мобильного маркетинга. Рекламные кампании, проводимые на основе мобильного маркетинга, обычно имеют на 10-25% более высокие показатели эффективности, чем веб-кампании или кампании, основанные на традиционном прямом маркетинге. Такая эффективность связана с тем, что телефон это устройство, с которым пользователь практически не расстается. К наиболее популярным инструментам мобильного маркетинга относятся рекламные баннеры, ссылки на веб-сайты, конкурсы и SMS-лотереи или веб-сайты, адаптированные для браузеров мобильных устройств. В таблице 2 перечислены и кратко описаны часто используемые инструменты мобильного маркетинга.

Под программой лояльности обычно понимают деятельность, цель которой является заставить клиента совершить повторную покупку, пообещав вознаграждение, или создать и поддерживать позитивные отношения с клиентами, или связать его с брендом. Специалисты по маркетингу описывают это как долгосрочную программу, в которой действует принцип вознаграждения клиентов за повторную покупку [15]. Цель каждой программы лояльности состоит в том, чтобы побудить покупателя, поощряемого призом, к дальнейшим покупкам в будущем. Кроме того, это отличный способ сбора данных о клиентах, которые лучше соответствуют их потребностям. На рынке существует много разных типов программ лояльности [16]. К ним относятся:

1) Ценовые программы лояльности – всевозможные программы, заключающиеся в сборе баллов за совершенные покупки. Собранный пул баллов, составляющий вознаграждение за последующие покупки, дает право, например, на бесплатное использование определенных услуг компании, на скидки при последующих покупках, на получение так называемых. поддавки. В программе для этой цели используются наклейки, перфорированные или штамповочные карточки и электронные пластиковые карточки.

2) Программы поддержания личных отношений – программы лояльности, направленные на установление прочной эмоциональной связи между компанией и клиентом. Такие программы используют элементы, которые указывают на более личную природу отношений, таких как отправка пожеланий на день рождения или Новый Год, вручение подарков и т.д. Верные клиенты также получают ряд эксклюзивных привилегий, недоступных для других покупателей [17].

3) Программы лояльности в сети – это комбинация двух ранее упомянутых программ. Примером хорошей практики в области программ лояльности в сети являются Payback и Tesco Clubcard.

Универсальность цифровых медиа и мобильных устройств привела к значительным изменениям и в этой области. Прежде всего, можно увидеть постепенный отказ от карт лояльности в пользу приложений лояльности на мобильных устройствах.

Таблица 2 – Инструменты мобильного маркетинга

Инструменты мобильного маркетинга	Описание
Дополненная реальность	Технология дополненной реальности с использованием камеры и специальных модулей для распознавания местоположения мобильных устройств. Благодаря соответствующему приложению пользователь получает дополнительную информацию и изображения о распознанном объекте или местоположении.
Информационная упаковка товаров	Этот метод использует технологию штрих- и QR-кодов. Соответствующее приложение позволяет сканировать код и читать из него обширную информацию. Штрих-код предоставит пользователю информацию о цене, фотографии, подробное описание, мнения и комментарии других пользователей. Пользователь также может оценить товар или добавить собственные фотографии. QR-коды можно разместить практически на любом рекламном носителе: на стене, широкоформатной доске, транспортных средствах, витринах, на упаковке товаров, на страницах журналов, каталогов, на листовках или других рекламных средствах.
Контекстная реклама в списке покупок	Использует решение в виде мобильного списка покупок, в который пользователи сами вводят товары. В специальном приложении отображаются баннеры и рекламные тексты, чтобы пользователи могли выбирать рекламируемые продукты, которые они намерены добавить в свой список покупок.
Мобильные купоны	Информация об акции отправляется в виде текстового сообщения, дающего право владельцу телефона использовать его после предоставления номера телефона в пункте продажи и представления уникального кода.
Мобильные билеты	Альтернатива покупки бумажных версий билетов, часто в сочетании с рекламной кампанией.
Мобильная игровая реклама	Маркетинговые приемы, предполагающие создание игр для мобильных устройств, целью которых является продвижение брендов [13]. Такие игры могут быть доступны в автономном режиме или онлайн. Суть акции мобильного игрового маркетинга – охват широкой аудитории рекламным сообщением о бренде или продукте. Дополнительным преимуществом является предоставление получателю развлечений в виде рекламных игр [14].

Такое решение дает клиенту возможность лучше контролировать текущее состояние баллов, обладать полномочиями, одновременно упрощая и значительно ограничивая все действия, которые он должен выполнять при завершении каждой транзакции. Это также решает проблему необходимости носить большое количество пластиковых карт из разных программ лояльности. Менеджеры создают лучшие условия для персонализированного общения с клиентом, позволяя, например, динамически информировать клиента о возможности использования акции или специального предложения, доступного в торговой точке рядом с местом, где находится клиент.

Термин детский маркетинг определяется как маркетинговая деятельность, адресованная детям, у которой есть определенные специфические условия, которые учитывают стадии развития ребенка [18]. Корни детского маркетинга уходят в 1980-е годы, когда производители игрушек начали использовать средства массовой информации на американском рынке, чтобы влиять на предпочтения несовершеннолетних потребителей. Определенные типы игрушек и связанных с ними игр были популяризированы посредством рекламы, навязывая определенный стиль или моду маленьким потребителям. Выяснилось, что дети – это целевая группа с чрезвычайно высоким потенциалом как для строго дет-

ских товаров, так и для брендов, ориентированных на взрослого потребителя. Развитие у детей определенных склонностей и приучение их к бренду окупается в будущем. Этот сегмент рынка называется рынком следующего поколения. Дети также оказывают огромное влияние на решения о покупках у взрослых. Дети и подростки представляют собой важную, хотя и не легкую цель маркетинговой деятельности. Их интерес к продукту очень короткий, поэтому необходимо разработать методы, которые позволят эффективно влиять на этот рынок в долгосрочной перспективе. Рекламные сообщения, адресованные молодому поколению, доходят до получателя по многим каналам. Они присутствуют не только на телевидении, в прессе, в интернете, на наружной рекламе или в торговых точках, но также взаимодействуют посредством кампаний прямого маркетинга в образовательных учреждениях. Соответствующий выбор канала связи, адекватный предпочтениям молодого поколения, является условием, которое существенно повлияет на эффективность сообщений. Мобильные устройства и соответствующие приложения охотно используются родителями для развлечения детей. У большинства молодежи также есть свои устройства, основным приложением которых, помимо общения, являются компьютерные игры. Этот факт открыл широкие возможности в использовании ранее описанных методов маркетинга в мобильных играх.

Кросс-медийные комбинированные кампании – это форма коммуникации, в которой рекламное сообщение о конкретном бренде или продукте появляется одновременно во многих СМИ. Цель сообщения – побудить получателя использовать другие дополнительные средства массовой информации в поисках дополнительной информации о продукте, воспользоваться рекламной акцией или принять участие в конкурсе. Идея кросс-медийной кампании заключается в том, чтобы взаимодействовать с потребителем и постепенно наращивать его приверженность, растущий интерес к рекламируемому бренду или продукту и, наконец, установить эмоциональную связь. Примером общения через кросс-медиа является ссылка в телевизионной рекламе на сайт рекламируемого бренда, где пользователь может найти гораздо больше информации о нем. Можно предположить, что реклама через кросс-медиа – это своего рода реклама для рекламы. Такой способ коммуникации значительно повышает эффективность маркетинговой кампании, которая благодаря синергетическому взаимодействию отдельных каналов связи также приводит к сокращению бюджета, необходимого для достижения цели кампании. Самая простая форма общения через кросс-медиа – это создать только одно сообщение и сделать его общедоступным как минимум на двух носителях одновременно. Опубликованный контент должен быть адаптирован для размещения и просмотра на различных медиа-платформах. Общение через кросс-медиа стало популярным, когда потребители начали использовать все больше и больше средств массовой информации, среди которых ведущую роль играют телевидение и интернет.

«Виртуальный мир» создается компьютером средой, в которой пользователи с помощью своего графического представления, так называемого аватара, взаимодействуют с другими членами интернет-сообщества и системной средой. Это своего рода игра, хотя ее специфика выходит далеко за рамки традиционно понимаемой компьютерной игры. Виртуальные миры можно разделить на две категории: имитирующая реальность, т.е. способ перемещения в ней аналогичен реальному миру и изображением воображаемого мира, в котором действуют правила игры. В этой категории мы можем выделить подкатегорию фантастических сайтов (например, World of Warcraft) и миров научной фантастики (например, Ultima Online). Благодаря миллионам пользователей по всему миру виртуальные миры стали центром внимания компаний, которые увидели в них огромный

маркетинговый потенциал. Как и в реальном мире, рекламные кампании проводятся в виртуальных мирах, во время как возможности воздействия на потребителей в виртуальных мирах несравненно больше, чем в традиционных маркетинговых кампаниях. Подобно участникам виртуальной реальности, продукты и бренды имеют свои графические изображения, которые вступают в прямой контакт с получателем, создавая и увековечивая их образ в его сознании. Потребитель может не только познакомиться с виртуальным продуктом, но и купить его. Появилась концепция смешанной реальности, в которой мы имеем дело со связью реальных элементов с их виртуальными аналогами. Примерами компаний, которые используют виртуальные миры в качестве инструмента маркетинговых коммуникаций, являются Disney, Pepsi или Toyota. Рекламные кампании в виртуальных мирах являются еще одним примером использования цифровых технологий и социокультурных тенденций в маркетинговой деятельности компаний, важность которых из-за масштабов и возможности снижения маркетинговых затрат невозможно переоценить [19, 20].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Методы и маркетинговые меры, упомянутые в этой статье, конечно, не исчерпывают список современных, динамично развивающихся форм коммуникации. Все они являются примерами деятельности, выходящей за рамки традиционного маркетинга, инструменты которого, по-видимому, уже недостаточно эффективны. Высокий уровень осведомленности потребителей и постоянно растущие рыночные ожидания требуют от компаний постоянного мониторинга новых медиа и разработки инновационных и нетрадиционных методов общения с окружающей средой, наибольший потенциал которых, по-видимому, имеют методы с использованием социальных сетей [20].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Хлебович Д.И., Токарева И.В. Маркетинговые коммуникации для продвижения услуг театральных организаций: особенности выбора // Бизнес. Образование. Право. 2018. № 2 (43). С. 195-201. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.259.
2. Красноярова О.В. Развитие массовой коммуникации и изменение статуса аудиторки // О.В. Красноярова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2014. – № 4.
3. Полякова Н.В. Теоретические и практические проблемы производства информационно-технологических услуг // Н. В. Полякова, А.А. Обухова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – 126 с.
4. Хитрова Т.И. Модификация маркетинговой информационной системы на основе интеллектуальных компонентов // Т.И. Хитрова, Д.В. Черников // Baikal Research Journal. – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI : 10.17150/2411-6262.2015.6(4).19.
5. Анохов И.В. От средств массового вещания к средствам массового соучастия // И.В. Анохов // Вопросы теории и практики журналистики. – 2017. – Т. 6, № 4. – С. 482-495. DOI: 10.17150/2308-6203.2017.6(4).482-495.
6. Анохов И.В. Игровой аспект экономики // Известия иркутской государственной экономической академии. – 2013. – № 2(88) – С. 5-9.
7. Бабкин А.В., Чистякова О.В. Цифровая экономика и её влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2017. – Т.18. – № 24 – С. 4087-4102.
8. Туренко Б.Г. Стратегические аспекты управления предприятиями малого бизнеса // Б.Г. Туренко, Т.А. Туренко // Baikal Research Journal. – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI : 10.17150/2411-6262.2015.6(4).13.
9. Шнайдер А.А. Новые медиа - новые возможности // А.А. Шнайдер // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 6-4. – С. 90-92.
10. Красноярова О.В. «Масса оф-лайн» и «Масса он-лайн» // О.В. Красноярова // Вопросы теории и практики журналистики. – 2012. – № 2.
11. Данилина М.В. Комплексный подход к маркетинговым коммуникациям в сети интернет // М.В. Данилина, Т.В. Дейнекин // Компетентность. – 2015. – № 1 (122). – С. 40-45.
12. Шуплецов А.Ф. Моделирование оптимальной стратегии развития предпринимательской деятельности промышленной компании на основе эффективного использования потенциала нематериальных ресурсов // А.Ф. Шуплецов, П.В. Харитонова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2013. – № 6. – URL : <http://brj-bguerp.ru/reader/article.aspx?id=18651>.
13. Лебедев Ю.В. Сарафанное радио как инструмент маркетинга // Ю.В. Лебедев // Наука и современность. – 2015. – № 37-2. – С. 116-119.

14. Карпикова И.С. Привлечение аудитории к цифровым СМИ с помощью элементов геймификации / И.С. Карпикова, В.В. Артамонова // Вопросы теории и практики журналистики. – 2018. – Т. 7, № 4. – С. 599–614. – DOI: 10.17150/2308-6203.2018.7(4).599-614.

15. Смолин В.В. Реклама в онлайн-играх как способ донесения рекламного сообщения до целевой аудитории / В.В.Смолин, М.Г. Хитаршвили // Реклама: теория и практика. – 2012. – № 4. – С. 231-241.

16. Кирилова К.В. К вопросу о количественной оценке уровня лояльности потребителей / К.В.Кирилова // Практический маркетинг. – 2013. – № 10(200). – С. 30-35.

17. Носикова О.О. Методика измерения удовлетворенности клиентов в российских компаниях сферы услуг / О.О. Носикова // Практический маркетинг. – 2010. – № 6(160). – С. 18-23.

18. Полякова Н. В. Проблемы развития услуг частных детских дошкольных учреждений / Н. В. Полякова, А. А. Петраш // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2015. – Т. 6, № 3. – DOI : 10.17150/2072-0904.2015.6(3).32.

19. Антипина Н.В. Влияние инвестиционной составляющей на экономические показатели малых и средних фирм / Н.В. Антипина // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).26.

20. Krygier J. Współczesne aspekty komunikacji marketingowej // WSPÓŁCZESNE WYZWANIA MARKETINGOWE – WYBRANE ZAGADNIENIA, STUDIA i MONOGRAFIE. – 2014. – Nr 54.– P.88-122.

Статья поступила в редакцию 05.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.24.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0073

КЛИЕНТЫ КАК МАРКЕТИНГОВЫЙ РЕСУРС ОНЛАЙН-КОМПАНИИ

© 2019

Татаринов Константин Анатольевич, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и сервис»*Байкальский государственный университет**(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)*

Аннотация. Клиенты играют чрезвычайно важную роль в функционировании компаний. Они дают компаниям приток денежных средств и другие ценности. Знания, полученные от клиентов, позволяют компаниям развивать отношения с другими участниками рынка, такими как акционеры, поставщики и сотрудники. Как следствие, клиенты все чаще воспринимаются как ресурс компании, стоимость которого оценивается и максимизируется. Поэтому деятельность в области взаимоотношений с клиентами является необходимым условием для развития компании, повышения её стоимости и уровня прибыли. Использование современных технологий даёт новое измерение отношениям компании с клиентами. В отличие от традиционных средств массовой информации, интернет стал пространством для многостороннего общения, поиска информации, заключения сделок и даже совместного создания стоимости. Компании все чаще выстраивают отношения с клиентами с помощью интернета, потому что благодаря этому они достигают ощутимых преимуществ, таких как разработка инновационных бизнес-моделей, сокращение затрат и привлечение новых клиентов. Автор пытается ответить на вопрос о том, как управлять стоимостью клиентов в интернете, особенно о том, как использовать интернет в процессе предоставления ценности клиентам, чтобы повысить их стоимость и, таким образом, повысить капитализацию компании и создать выгоды для акционеров.

Ключевые слова: лояльность, постоянные клиенты, удовлетворенность, пожизненная ценность клиента, доля рынка, классификация клиентов, цифровая экономика, потребительская ценность, ожидания клиентов, обслуживание клиентов, уровень вовлеченности, бренд, поставщик, маркетинговый ресурс, управление стоимостью клиента, рентабельность клиента.

CLIENTS AS A MARKETING RESOURCE ONLINE COMPANY

© 2019

Tatarinov Konstantin Anatolyevich, Candidate of Economics, Associate Professor,
Department of Management, Marketing and Service*Baikal State University**(664003, Russia, Irkutsk, street Lenina 11, e-mail: tatarinov723@gmail.com)*

Abstract. Clients play an extremely important role in the functioning of companies. They give companies cash flow and other values. The knowledge gained from customers enables companies to develop relationships with other market participants, such as shareholders, suppliers and employees. As a result, customers are increasingly perceived as a company resource whose value is assessed and maximized. Therefore, activity in the field of customer relations is a prerequisite for the development of the company, increasing its value and profit level. The use of modern technology gives a new dimension to the company's relationship with customers. Unlike traditional media, the Internet has become a space for multi-party communication, information retrieval, bargaining and even value co-creation. Companies are increasingly building relationships with customers through the Internet, because through this they achieve tangible benefits, such as developing innovative business models, reducing costs and attracting new customers. The author is trying to answer the question of how to manage the cost of customers on the Internet, especially how to use the Internet in the process of providing value to customers in order to increase their value and, thus, increase the company's capitalization and create benefits for shareholders.

Keywords: loyalty, regular customers, satisfaction, lifelong customer value, market share, customer classification, digital economy, customer value, customer expectations, customer service, level of engagement, brand, supplier, marketing resource, customer value management, customer profitability.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Переход от традиционной к современной экономике был связан со многими изменениями для компаний и клиентов. Основой в традиционной экономике было массовое производство, основанное на материальных ресурсах. Стратегии компаний были основаны на вертикальной интеграции поставок и производственной деятельности, позволяющих создавать все больше и больше товаров. Доминирующее положение на рынке было связано с экономией за счёт масштаба [1]. Долгосрочные и прибыльные отношения с клиентами не были в центре внимания компаний. Для них был важен массовый рынок, который поглощал массовые и однородные товары. Успех компаний был связан в увеличением объема продаж, что позволяло ещё больше сокращать расходы на единицу продукции. С переходом на цифровую экономику значение клиента и его потребностей возросло [2]. Именно клиенты на многих рынках становятся наиболее важным фактором, который определяет предложение компаний. Производство товаров должно восприниматься через призму удовлетворенности и лояльности клиентов, а не прибыльностью производственных процессов или отдельных операций.

Фактором, способствующим восприятию клиентов как ресурса компании стали также технологические изменения. Развитие интернета значительно облегчило

коммуникацию с клиентов, а также сбор и обработку данных о нём. Рост популярности интернета также повлиял на форму взаимоотношений компании с клиентами. В отличие от традиционных средств массовой информации, интернет стал пространством, обеспечивающим многостороннее общение, поиск информации, заключение сделок и даже совместное создание потребительских ценностей. Компании все чаще строят отношения, используя интернет, поскольку он способствует достижению таких преимуществ, как поддержание тесных отношений с клиентами или привлечение новых. Клиенты становятся ресурсом компаний, на которых строится инвестиционная привлекательность для акционеров и других заинтересованных лиц.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновываются авторы; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В цифровой экономике наиболее важными ресурсами компаний являются маркетинговые ресурсы. С ростом рыночной конкурентоспособности важность рыночных активов возрастает, поэтому этот тип ресурсов считается наиболее важным на высокоразвитых и конкурентных рынках. Интернет как среда, позволяющая легко сравнивать предложения, охватывать многих поставщиков и обмениваться информацией между потребителями, становится чрезвычайно конкурентным рынком, обладающим

многими характеристиками совершенной конкуренции [3; 19].

К наиболее важным маркетинговым ресурсам компании относятся клиенты, бренд, знания о клиентах, отношения с дистрибьюторами и поставщиками. Маркетинговые ресурсы, непосредственно связанные с деятельностью компании в интернете – это количество гиперссылок, указывающих на веб-сайт компании, сообщество вокруг компании и её продуктов, а также контент, созданный самими клиентами. Эти маркетинговые ресурсы не должны рассматриваться как разрозненные, так как каждый из них независимо вносит свой вклад в создание ценности компании.

Клиенты являются особым маркетинговым ресурсом компании, потому что другие ресурсы, такие как знания о клиентах, бренд и каналы сбыта, способствуют увеличению ценности клиентов и, следовательно, росту капитализации компании. Также может быть обратная связь, основанная на том факте, что количество или ценность клиентов способствует развитию других маркетинговых ресурсов. Лояльные потребители – это ценные активы, особенно на зрелых рынках, где другие источники конкурентного преимущества быстро исчезают [4; 19].

Ценность клиента – это текущая стоимость будущих чистых выгод, выраженная в денежном выражении в результате отношений с клиентом. Этот показатель отражает будущий доход компании, достигнутый благодаря отношениям с wybranными клиентами.

Суть управления стоимостью клиента заключается в обмене ценностями между клиентом и компанией. Чтобы удовлетворить потребности клиентов, компании предоставляют им маркетинг-микс, обогащенный брендом (репутация, имидж и доверие). Ценность для клиента – это разница между выгодами, которые получит клиент, и финансовые и нефинансовые затраты от него. Ценность для клиента показывает результат действий компании, воспринятый клиентом.

Анализ обмена ценностями должен гарантировать компании получение различных потоков ценностей от клиентов. Приток денежных средств приводит к прибыльности и ликвидности компании и, следовательно, позволяет обеспечивать ценность для других заинтересованных сторон.

На разных этапах развития компании разные ценности могут иметь разное значение, например, на ранней стадии разработки продукта ценностью будет информация от клиентов, а на поздних – рекомендации и приток денежных средств.

Еще одна особенность управления стоимостью клиента – это оценка стоимости клиента и управление знаниями клиента. Это важные действия, потому что они основаны на управленческих решениях, касающихся дифференциации клиентов по сегментам, для которых предлагается другой состав ценности. Особенностью управления стоимостью клиента является больший акцент на измерении эффективности аспектов, связанных с клиентом, чем аспектов, связанных с другими маркетинговыми ресурсами, такими как бренд, продукт или каналы распределения. В дополнение к финансовым данным важна информация о размере и структуре клиентского портфеля. Данные цифры показывают деление портфеля на группы текущих, бывших и потенциальных клиентов в CRM-системе [5]. Структура клиентского портфеля также предоставляет информацию о других характеристиках клиентов компании (демографические, психографические и поведенческие данные). В интернете клиенты могут быть пассивными покупателями продуктов, сторонниками компании и соавторами ценностей для себя и других клиентов [6; 19].

Важной категорией знаний клиентов является знание о рисках клиентов и рисках, возникающих для компании из клиентского портфеля (задержка финансовых потоков, риск более высоких затрат и т. д.). Интернет существенно влияет на знания о клиентах. Использование

веб-аналитики в виде системы статистики веб-страниц позволяет собирать точную информацию о поведении клиентов на веб-сайте [7]. Это позволяет распознавать поведение клиентов. Оптимизация операций по привлечению клиентов может быть сведена к выделению бюджета для тех методов привлечения клиентов, которые характеризуются самой высокой эффективностью в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Оптимизация может применяться к следующим инструментам: рекламные акции (графическая реклама, электронная почта, рекламные ссылки), их форма (контент, внешний вид, призыв к действию), целевая группа, контент (например, фраза, введенная в поисковую систему), время и т.д.

Развитие отношений в интернете связано с отсутствием прямых контактов с клиентами, которые часто являются источником знаний об их потребностях, связанном с продуктом или услугой, и могут стать предпосылкой для инноваций. Решением в этой области может быть использование социальных сетей для ведения диалога с клиентом. Соцсети могут использоваться для ведения диалога с клиентами, включая выслушивание клиентов, реагирование на их жалобы и решение их проблем [8; 19].

Использование интернета для развития отношений с клиентами делает клиентов более разнообразными. Помимо покупки продуктов, клиенты могут также публиковать обзоры данных продуктов в интернете, рекламировать или бороться с компанией. Такое поведение также происходит за пределами интернета, но в сети оно более видно, благодаря большему охвату и большему временному горизонту воздействия контента.

Сегментация клиентского портфеля является чрезвычайно важной особенностью управления потребительскими ценностями [9]. На основании этого дифференцируются действия в отношении отдельных групп клиентов.

Еще одна особенность управления стоимостью клиента заключается в том, чтобы сосредоточиться на процессах, связанных с клиентом, а не на инструментах, которые создают комплекс маркетинга. Маркетинговая структура изменилась с точки зрения количества охватываемых инструментов. Самая популярная версия предполагает сосредоточение на четырех инструментах, которые в контексте услуг были расширены до семи [10]. Формула маркетинговых инструментов 4P теряет свою прикладную ценность в контексте развития отношений с клиентами в интернете. Предлагается много контента (статьи, программы, трансляции) и интернет-сервисов (например, поиск, коммуникация) бесплатно, поэтому цена становится ведущим аспектом, в котором компания может выделиться среди конкурентов. В связи с широкой доступностью веб-сайтов значение функции распределения снижается. Во многих областях её функция часто совпадает с продвижением [11; 19]. Присутствие компании в поисковых системах или на веб-сайтах посредников может быть классифицировано как несколько маркетинговых инструментов. В случае онлайн-продаж роль традиционных маркетинговых инструментов также ослабевает. Интернет-магазины часто предлагают то же самое, что и конкуренты. В сфере распределения (доставка продукта покупателю) магазины предлагают аналогичный спектр услуг, предоставляемых теми же курьерскими компаниями. Таким образом, существует только ценовая конкуренция. Существует также дополнительное измерение, которое заключается в репутации продавца на основе отзывов клиентов. Поскольку многие компании предлагают товары по ценам, близким к самым низким на рынке, и имеют репутацию, сопоставимую с репутацией конкуренции.

Важным элементом управления стоимостью клиента является взаимосвязь действий в отношении с клиентами и капитализацией компанией. Мера прибыли для акционеров – это увеличение гудвилла и выплаченной

суммы дивидендов [12; 19]. Инвестиции в клиентов должны рассматриваться как инвестиции в ресурсы. Существует сильная корреляция между динамикой роста компании и желанием клиентов рекомендовать компанию своим друзьям.

Клиенты часто являются единственным ресурсом онлайн-бизнеса, который можно оценить, потому что они не имеют основных средств и не всегда приносят прибыль или капитализируются.

В настоящее время в интернете существуют шесть олигополистических бизнес-моделей (Google, Apple, Microsoft, Ebay, Amazon, Facebook), которые могут предложить клиенту дополнительный диапазон ценностей [13]. Учитывая разную роль клиентов, компании превращаются в сложные динамические системы, вступающие в дружественные и антагонистические взаимодействия с другими системами.

Управление ценностью клиента тем более оправдано, чем больше ценность клиента. При низкой стоимости клиента затраты на управление не могут быть адекватными полученным выгодам. Влияние интернета на развития отношений с клиентами не является окончательным. С одной стороны, это может привести к снижению затрат (например, к более дешевому приобретению клиентов) и, таким образом, к повышению потребительской ценности. С другой стороны, поощрение контакта клиентов с компанией через интернет может привести к сравнению предложения компании с конкурентными предложениями, и, следовательно, возникнет более высокое конкурентное давление, которое, в свою очередь, приведет к падению цен.

Фактором, повышающим рациональность управления стоимостью клиента, является рыночная сила клиентов. Компания может предоставить клиенту дополнительные, часто экономически неоправданные ценности, что может привести к снижению её прибыльности. Интернет, скорее, увеличивает рыночную власть клиентов. Неудовлетворенные клиенты могут предпринимать совместные действия и оказывать большее давление на компанию.

Ограничения на количество обслуживаемых клиентов также могут быть предварительным условием для применения системы управления стоимостью клиента. В интернет-компаниях обычно существуют низкие ограничения с точки зрения количества обслуживаемых клиентов, потому что эти компании чаще всего характеризуются высокой масштабируемостью.

Использование Интернета увеличивает возможность применения системы управления стоимостью клиента из-за простоты идентификации клиентов, сбора знаний о них, а также создания персонализированных ценностных предложений.

При описании концепции управления стоимостью клиента следует также упомянуть ее ограничения. Важным ограничением являются проблемы, связанные с измерением ценности клиента. В соответствии с экономической концепцией стоимости ресурс стоит столько же, сколько стоимость будет генерировать в будущем. Стоимость клиента отражает будущий излишек выгод, полученных компанией, по сравнению с расходами на клиентов. Таким образом, есть две основные трудности измерения ценности клиента. Первая, связана с переводом нефинансовых ценностей, которые генерирует клиент для компании, в том числе рекомендации и информация, связанная с имиджем в денежную форму [14; 19]. Вторая трудность заключается в определении курса на будущее. Другим ограничением часто является неспособность заметить разнообразие отношений между компаниями и клиентами. Роль клиентов в бизнес-моделях чрезвычайно разнообразна. Клиенты в некоторых компаниях могут играть роль покупателей дешевых товаров и имеют низкую рыночную власть. В других компаниях клиенты не только приобретают дорогостоящие товары, но и совместно создают их. Специфика управления

стоимостью клиента в обоих случаях будет совершенно разной.

Повышение потребительской ценности часто представляется через призму повышения удовлетворенности клиентов [15]. Эти безусловно, имеют место для некоторых клиентов, не обязательно на уровне всего портфеля клиентов. Намерение продолжать отношения с компанией, являющееся сущностью лояльности и часто рассматривается как предпосылка готовности клиента рекомендовать компанию [16]. Рекомендация компании друзьям может способствовать повышению лояльности человека, который рекомендует [17].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В заключении стоит отметить, что оценка стоимости отношений с клиентом только через призму его экономической ценности уменьшает роль или даже нивелирует существенные элементы отношений [18]. Стоимость клиента представляет экономический результат отношений, но не предоставляет информацию о его причинах, таких как клиент и его характеристики. Таким образом, важная информация отсутствуют (удовлетворенность клиентов, демографические данные и использование продукта). Более того, один и тот же уровень ценности могут иметь клиенты с очень разными характеристиками, разным сценарием получения выгод и другими уровнями риска [19]. Ценность клиента не должна быть единственным критерием при создании маркетинговых стратегий. В отличие от рентабельности клиента, показатель ценности клиента основан на будущих чистых выгодах, полученных в результате его отношений [11]. Его измерение требует прогнозирования будущих событий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Porter M. *Przewaga konkurencyjna. Osiągnięcie i utrzymywanie lepszych wyników* / M. Porter // Helion, Gliwice. – 2006. – s. 375.
2. Бабкин А.В., Чистякова О.В. *Цифровая экономика и её влияние на конкурентоспособность предпринимательских структур // Российское предпринимательство.* – 2017. – Т.18. – № 24 – С. 4087-4102.
3. Новикова Н.Г. *Факторы, влияющие на результаты управления продажами в условиях конкуренции в сфере услуг (на примере услуг розничной торговли)* / Н.Г. Новикова // *Baikal Research Journal.* – 2017. – Т. 8, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).19.
4. Аброкова Л.С. *Лояльность клиента: методы оценки и повышения* / Л.С. Аброкова // *Научный альманах.* – 2015. – № 11-1 (13). – С. 33-35.
5. Курилов К.Ю. *Оценки эффективности внедрения CRM-концепции с целью повышения эффективности деятельности предприятия* / К.Ю. Курилов // *Балтийский гуманитарный журнал.* – 2014. – № 3 (8). – С. 53-56.
6. Туренко Б.Г. *Стратегические аспекты управления предприятиями малого бизнеса* / Б.Г. Туренко, Т.А. Туренко // *Baikal Research Journal.* – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI: 10.17150/2411-6262.2015.6(4).13.
7. Хитрова Т.И. *Модификация маркетинговой информационной системы на основе интеллектуальных компонент* / Т.И. Хитрова, Д.В. Черников // *Baikal Research Journal.* – 2015. – Т. 6, № 4. – DOI: 10.17150/2411-6262.2015.6(4).19.
8. Карпикова И.С. *Привлечение аудитории к цифровым СМИ с помощью элементов геймификации* / И.С. Карпикова, В.В. Артамонова // *Вопросы теории и практики журналистики.* – 2018. – Т. 7, № 4. – С. 599–614. – DOI: 10.17150/2308-6203.2018.7(4).599-614.
9. Михайловская Е.О. *Трансформация как элемент достижения высокого уровня клиентоориентированности в современных бизнес-процессах (на примере группы компаний «Электроцит»)* / Е.О. Михайловская // *Азимут научных исследований: педагогика и психология.* – 2015. – № 3 (12). – С. 99-101.
10. Хлебович Д.И., Токарева И.В. *Маркетинговые коммуникации для продвижения услуг театральных организаций: особенности выбора* // *Бизнес. Образование. Право.* 2018. № 2 (43). С. 195-201. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.43.259.
11. Хлебович Д.И. *Интегрированные маркетинговые коммуникации театра: экспертная оценка использования и развития* / Д.И. Хлебович, И.В. Сергушкина // *Практический маркетинг.* – 2018. – № 12 (262). – С. 10-19.
12. Федотов А.Н. *Механизм реализации стратегии развития региона с использованием концепции бенчмаркинга* / А.Н. Федотов // *Baikal Research Journal.* – 2016. – Т. 7, № 4. – DOI: 10.17150/2411-6262.2016.7(4).12.
13. Анохов И.В. *Игровой аспект экономики* // *Известия Иркутской государственной экономической академии.* – 2013. – № 2(88) – С. 5-9.
14. Шулецов А.Ф. *Моделирование оптимальной стратегии развития предпринимательской деятельности промышленной компании на основе эффективного использования потенциала нематериальных ресурсов* / А.Ф. Шулецов, П.В. Харитонова // *Известия Иркутской го-*

сударственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2013. – № 6. – URL : <http://brj-bguier.ru/reader/article.aspx?id=18651>.

15. Лапшин В.В. Оценка факторов, влияющих на поведенческую лояльность клиента / В.В. Лапшин // Молодой ученый. – 2014. – № 7-1 (66). – С. 51-54.

16. Кирилова К.В. К вопросу о количественной оценке уровня лояльности потребителей / К.В. Кирилова // Практический маркетинг. – 2013. – № 10(200). – С. 30-35.

17. Захарова И.А. Клиентская лояльность: факторы влияния на создание долгосрочных взаимоотношений с клиентом / И.А. Захарова // Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). – 2011. – № 3. – С. 71-79.

18. Курилова А.А. О стратегических подходах к процессу управления расходами на предприятии / А.А. Курилова // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – № 3 (8). – С. 57-62.

19. Doligalski T. Internet w zarządzaniu wartością klienta / T. Doligalski // Oficyna wydawnicza szkoła główna handlowa w Warszawie. – 2013. – s. 275.

20. Антипина Н.В. Влияние инвестиционной составляющей на экономические показатели малых и средних фирм / Н.В. Антипина // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8, № 2. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(2).26.

Статья поступила в редакцию 10.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.14: 639

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0074

**МЕСТО И РОЛЬ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

© 2019

Тимофеев Дмитрий Николаевич, кандидат сельскохозяйственных наук,
доцент кафедры общего и таможенного менеджмента
Стебунова Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
информатики и вычислительной техники пищевых производств
Московский государственный университет пищевых производств
(445020, Россия, Москва, Волоколамское шоссе, 11, e-mail: ostebunova@mail.ru)

Аннотация. Цель: заключаются в оценки роли и места выращивания, промысла и переработки рыбы в экономике Дальневосточного Федерального округа, а также выделения направления дальнейшего развития анализируемого сектора. Методы: для достижения поставленной цели использовались такие общенаучные методы как анализ и синтез, а также статистические – табличный, графический, абсолютных и относительных величин. Результаты: проведение анализа роли рыболовства и рыбоводства в экономике страны показал незначительный вклад отрасли в экономику страны (менее 1% в ВВП), но для экономики Дальнего Востока это направление играет ключевую роль, так как более 60% общероссийского вылова рыбы и прочих биологических ресурсов приходится именно на этот регион; основной проблемой, сдерживающей рост рыбохозяйственного комплекса ДФО, а значит и экономику региона является незначительная глубина переработки, фактически вся добытая рыба экспортируется в страны Азиатско-тихоокеанского региона, что оставляет субъекты без налоговых доходов и поступлений, а население без возможности трудоустройства. Научная новизна: заключается в рассмотрении роли рыбной отрасли в снижении отставания Дальневосточного федерального округа от остальных субъектов Российской Федерации. Практическая значимость: основные положения и выводы проведенного исследования могут быть использованы в научной деятельности при изучении особенностей пространственной экономики, а также при формировании стратегии вывода регионов из депрессивного состояния посредством активизации имеющихся ресурсов.

Ключевые слова: обрабатывающие производства, экономика региона, динамика, структура, рыбоводство, рыболовство, рыбная промышленность, дальневосточный регион, территория опережающего развития.

**THE PLACE AND ROLE OF THE FISH INDUSTRY IN ECONOMY
OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT**

© 2019

Timofeyev Dmitriy Nikolayevich, candidate of agricultural sciences, associate professor
of the general and customs management
Stebunova Olga Ivanovna, candidate of economic sciences, associate professor
of informatics and computer facilities of food productions
Moscow State University of Food Productions
(445020, Russia, Moscow, Volokolamsk Highway 11, e-mail: dntimofeev@mail.ru)

Abstract. Purpose: will consist in estimates of a role and the place of cultivation, trade and processing of fish in economy of the Far Eastern Federal District and also allocation of the direction of further development of the analyzed sector. Methods: for achievement of a goal such general scientific methods as the analysis and synthesis and also statistical – tabular, graphic, absolute and relative values were used. Results: carrying out the analysis of a role of fishery and fish breeding in national economy was shown by an insignificant contribution of the industry to national economy (less than 1% in GDP), but for economy of the Far East this direction plays a key role as more than 60% of the all-Russian catch of fish and other biological resources are the share of this region; the main problem containing growth of a fishery complex of the FEFD, so and economy of the region the insignificant depth of processing is, actually all got fish is exported to the countries of the Pacific Rim that leaves subjects without tax income and receipts, and the population without opportunity for employment. Scientific novelty: consists in consideration of a role of the fish industry in decrease in lag of the Far Eastern Federal District from other territorial subjects of the Russian Federation. Practical importance: basic provisions and conclusions of the conducted research can be used in scientific activity when studying features of spatial economy and also when forming strategy of a conclusion of regions from a depression by means of activation of the available resources.

Keywords: the processing productions, region economy, dynamics, structure, fish breeding, fishery, fishing industry, Far East region, the territory of the advancing development.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Значительная территориальная протяженность России, неравномерность распределения природных богатств и населения приводит к диспропорциям развития регионов. Так в текущий момент времени наиболее депрессивным регионом, требующим срочных мер по изменению социально-экономической обстановки, является Дальневосточный федеральный округ (ДФО). Обладая колоссальным природным капиталом и занимая более 30% территории страны, он, тем не менее, находится на последних позициях в рейтинге регионов. Одним из направлений выхода из сложившейся ситуации является развитие сфер деятельности с наибольшим потенциалом роста, в случае ДФО это, безусловно, рыбохозяйственный комплекс. В этой связи в рамках настоящей статьи остановимся на рассмотрении состояния данной отрасли и перспективах ее развития в ДФО.

В отечественной литературе уделяется мало внимания проблеме разведения, промысла и переработки

рыбы на Дальнем Востоке, так можно выделить лишь несколько исследователей занимавшихся этой темой: Архипов А.Г. [1], Бадалова А.З. [2], Воробьева Н.А. [3], Ворожит О.Ю. [4], Левченко Е.П. [8], Пташкина Е.С. [10], Реймер В.В., [11], Семенова, С.А. [14], Сухомиров Г.И. [15], Филобокова Л.Ю. [18].

Также стоит отметить, что в результате реализации программы Территорий опережающего развития (ТОР), появилось большое количество исследований направленных на оценку вероятных последствий для региона реализации всех запланированных мероприятий, к примеру, можно указать на ряд публикаций за 2016-2018 гг.: Воеводина Н.А. [3], Дарькин С.М. [6], Кольцов В.В. [7], Осипов В.С. [9], Суховеева Е.Е. [15], Харченкова Е.В. [19], Ююкина Т.И. [20].

Мнения приведенных исследователей, их теоретические и практические наработки легли в основу настоящего исследования.

Стоит заметить, что изучение любого социально-экономического явления (объекта, процесса) должно

опираться на обоснованные выводы, которые в свою очередь базируются на статистическом материале. Для оценки динамики и структуры изменений, протекающих в рыбной отрасли России в целом, и ДФО в частности, нами были использованы следующие ежегодники системы Росстата – «Регионы России», «Российский статистический ежегодник». Сведения по экспорту-импорту рыбы взяты с официального портала Федерального агентства по рыболовству.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Бесспорным фактом является огромное социально-экономическое значения рыбохозяйственного комплекса для ДФО, так как он приносит доходы в бюджет и обеспечивает рабочими местами население, но существует ряд особенностей и проблем, сдерживающий развитие этого сектора экономики региона.

Как отмечает С.М. Дарькин «в рыбном хозяйстве региона сохраняются механизмы и условия хозяйствования, характерные для неразвитой рыночной экономики, в которой действует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование и развитие рыбохозяйственного комплекса, включая аквакультуру» [6].

Семенова С.А. выделяет ряд факторов, сдерживающих развитие рыбного хозяйства в России и прежде всего это: износ основных фондов; высокая конкуренция на мировом рынке; низкий уровень развитости системы доставки и хранения на территории страны; административные и таможенные барьеры; кадровый голод; высокая доля теневых операций [14].

По мнению Е.С. Пташкина и др. [10] одним из направлений развития экономики Дальнего Востока в целом и рыбной промышленности в частности является государственные инвестиции, но как показывает общемировая практика, а также российские примеры подобный подход малоэффективен, при значительных финансовых вливаниях отдача минимальна.

Считаем, что развивать регион необходимо путем создания благоприятного инвестиционного климата (что привлечет частных отечественных и зарубежных инвесторов) и вкладывая государственные средства лишь в инфраструктуру.

Еще одну интересную точку зрения высказывает О.Ю. Ворожбит и др. [5], коллектив авторов предлагает развивать рыбную промышленность ДФО в целом и Приморского края в частности посредством формирования кластеров. По нашему мнению данный подход имеет один существенный недостаток, заключающийся в столкновении интересов собственников различных предприятий объединяемых в кластер и в первую очередь это вопросы управления и распределения дохода. По этой причине теоретические разработки концепции развития региона на основе формирования кластеров маловероятны к реализации на практике.

Формирование целей статьи (постановка задания). Опираясь на теоретические разработки отечественных ученых, сформируем цель написания статьи, которая заключается в оценке роли и места выращивания, промысла и переработки рыбы в экономике Дальневосточного федерального округа, а также выделении направления дальнейшего развития анализируемого сектора.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Прежде чем перейти к непосредственному рассмотрению динамики и структуру производства и переработки рыбы в России и в ДФО, остановится на потребление рыбы и рыбных продуктов (рисунок 1).

Приведенные на рисунке данные указывают на резкое падение уровня потребления в начале 1990-х годов, что связано с полной деградацией рыбной отрасли и

утратой внутривозрастных связей. Понадобилось более 15 лет с момента распада Советского Союза, чтобы уровень в 20,4 кг на человека был превышен, но под влиянием девальвации рубля достигнутый результат потерян. Резкое снижение объемов потребления косвенно свидетельствует об удорожании данной продукции, что указывает на высокий поток импорта (данный аспект будет рассмотрен ниже).

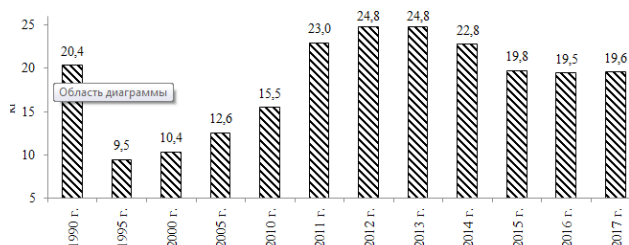


Рисунок 1 - Динамика потребления рыбы и рыбопродуктов на душу населения в России, кг. в год (составлено автором по данным Росстата)

Рыболовство и рыбоводство как вид экономической деятельности в экономике страны занимает несущественную роль, так в 2016 году сельское хозяйство вносило в ВВП страны 3,5%, а рассматриваемое направление всего 0,16% (самое маленькое наблюдаемое значение среди видов деятельности). По этой причине статистический учет рыбного хозяйства ведется лишь с начала 2000-х годов. Основные характеристики рассматриваемого направления представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика основных характеристик организаций по виду экономической деятельности «рыболовство, рыбоводство»*

Показатели	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2017 г.	Отклонения в 2017 г. от 2005 г.
Число организаций (на конец года), тыс. ед.	7,4	9,2	8,5	7,9	0,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	98,2	69,8	56,8	60,9	-37,3
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млн. руб.	29	10344	58474	76050	76021,0
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	5,2	19,6	54,3	43,8	38,6

* составлено автором по данным Росстата

Согласно данным, приведенных в таблице 1, наблюдается незначительное увеличение числа организаций, всего на 0,5 тыс. ед., но при этом численность работников снизилась на 37,3 тыс. человек, т.е. предприятия стали меньше по своему размеру. Сальдированный финансовый результат и рентабельность, неустойчивы во времени, хотя прослеживается рост значений.

Несмотря на то, что Россия имеет выход во все океаны мира, а на территории страны протекает множество полноводных рек и имеются крупные озера, предприятия, занимающиеся ловом и разведением рыбы, сконцентрированы в двух местах, это в Северо-Западном ФО (13,3% в 2017 г.) и в Дальневосточном ФО (37,5% в 2017 г.).

Естественно и основная численность занятых разведением и промыслом также сконцентрирована на Дальнем Востоке (38% от общероссийского значения), при этом в 2017 году предприятия этого вида деятельности заработали 36420 млрд. руб. что на 24% меньше показатель предыдущего года.

Что касается динамики финансового результата от рыболовства и рыбоводства, то значимых результатов в регионе удалось добиться лишь в последние три года (что объясняется успешной реализацией механизма инвестиционных квот [13]), до этого наблюдался низкий уровне 4 млрд. рублей, а в 2014 году вообще имел место убыток в размере 5 млрд. рублей, что связано с девальвацией рубля в этот период.

Как было отмечено выше, территория ДФО значи-

тельна (более 30% от всей территории России) и находится в разных климатических зонах, что делает невозможным (затруднительным) рыбный промысел (разведение) на всей территории региона. Так около 98% всей прибыли приходится на 4 субъекта: Сахалинская область – 18084 млн. руб. (28% всех предприятий рыбной отрасли региона), Камчатский край – 33268 млн руб. (26%), Хабаровский край – 8232 млн руб. (18%), Приморский край – 11464 млн руб. (17%). Остальные области в силу своего территориального положения и климатических особенностей не вносят существенного вклада в рассматриваемый вид деятельности.

Далее обратимся к рисунку 2 и проанализируем динамику производства в натуральном выражении. Так с 1990 г. по 1995 г. имеем падение на 50%, далее наблюдается рост показателя в среднем на 5% в год.

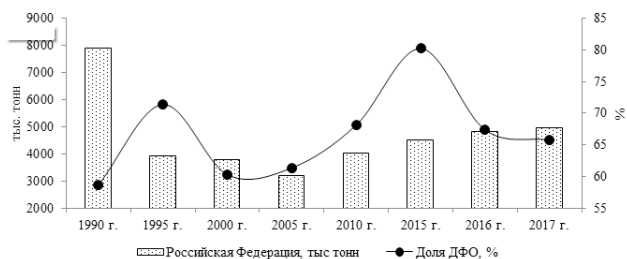


Рисунок 2 - Динамика улова рыбы и добыча водных биоресурсов в России и в ДФО (составлено автором по данным Росстата)

Как отмечает И. Шестаков руководитель Федерального агентства по рыболовству «...В прошлом году (2016 г.) был выловлен рекордный за последние 20 лет объем водных биоресурсов – 4,8 млн т. В этом году (2017 г.) мы идем с опережением в 2,7% к уровню прошлого года» [12].

Достижения по промыслу рыбы и прочих водных биоресурсов значительны, но они далеки от значений 1990 года, так в отчетном периоде по сравнению с значениями советского периода разрыв составляет 37%, т.е. придел роста еще не достигнут.

Также стоит отметить, что наибольший объем производства (и именно 66%) приходится на ДФО, где в свою очередь лидируют Камчатский край – 1288 тыс. тонн (или 26% от общероссийского значения), Приморский край – 724 тыс. тонн (15%), Сахалинская область – 721 тыс. тонн (15%), Хабаровский край – 399 тыс. тонн (8%).

Рыба и прочие водные биоресурсы – это скоропортящийся продукт, по этой причине для обеспечения его сохранности и переработки необходима инфраструктура, состоящая из промышленной переработки, складского хозяйства и транспортировки до конечного потребителя.

Как отмечается в докладе «Рыбохозяйственный комплекс России», в направлении развития инфраструктуры в период 2007-2017 гг. сделано достаточно много, что позволило довести доли отечественной рыбы в розничной торговле до 80%.

Что касается переработки то в 2017 году рыба переработанная и консервированная, ракообразные и моллюски составили 4,2 млн тонн, тогда как в 2005 году это значение составляло 3,4 млн тонн. Но если обратится к уровню выпуска консервированной продукции, то все выглядит не так радужно.

Так в отчетном году было произведено 607 млн условных банок рыбы, переработанной и морепродуктов, тогда как в 2005 году значение этого показателя составляло 837 млн у.б., т.е. имеем снижение на 28% (относительно 1990 года снижение составило 74%).

Очевидно, что значительная часть российской рыбы поступает за границу, откуда в переработанном виде возвращается обратно, этот факт наглядно демонстрирует таблица 2.

Таблица 2 - Динамика внешнеторгового товарооборота рыбы и рыбных продуктов в России*

Год	Экспорт			Импорт		
	Рыба свежая и мороженая, тыс. т	Ракообразные и моллюски, тыс. т	Готовая или консервированная рыба, тыс. т	Рыба свежая и мороженая, тыс. т	Ракообразные и моллюски, тыс. т	Готовая или консервированная рыба, тыс. т
1995	1098	11,7	3,5	311	4,5	63,7
2000	1060	68,0	7,4	328	8,6	26,1
2005	1265	43,5	24,2	787	63,0	42,1
2010	1566	49,5	25,7	791	83,4	94,2
2015	1699	74,8	13,6	401	47,4	79,4
2016	1793	87,1	15,7	359	57,2	61,2
2017	1997	108,9	18,5	429	59,0	65,5

* составлено автором по данным Росстата и Федерального агентства по рыболовству

Наблюдается планомерный рост экспорта свежей рыбы, в отчетной периоде по сравнению с 2005 годом рост составил 58%, тогда как импорт сократился на 45%. Но самым интересным является сопоставление экспорта и импорта готовой или консервированной рыбы, так в 2017 году превышение одного значения над другим составляло 72% и данная закономерность сохраняется на всем протяжении рассматриваемого периода.

Что касается ДФО то он в плане внешней торговли находится в выгодном положении, так как сопряжен со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, в котором сосредоточено колоссальное количество потребителей, желающих получить дешевые и экологически чистые продукты питания. В результате погоня за быстрой выгодой приводит к деградации экономики Дальнего Востока. Реализуя только что выловленную рыбу и прочие водные биоресурсы непосредственно с корабля, предприниматели лишают бюджета налогов и сборов и не стимулируют к развитию перерабатывающую промышленность [17]. В результате обладая возможностями по выходу региона из депрессии предприниматели и руководство ДФО не используют их в должной мере.

Решить данную проблему призван проект по созданию Территорий опережающего развития, а также «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации до 2030 года», основными задачами которой являются – регулирование квот на вылов (и в частности внедрения механизма инвестиционных квот); разработка механизмов доступного кредитования; налоговое стимулирование; снижение бюрократических и административных барьеров.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Проведенный анализ рыбной отрасли России и ее роли в развитии экономики Дальнего Востока показал, что данное направление оказывает существенное влияние на развитие региона, но существуют значительные трудности оказывающие сдерживающее воздействие. Так имеет место значительный кадровый голод, основные фонды изношены и требуют замены, сложившейся инвестиционный климат не позволяет привлекать инвестиции в рыбохозяйственный комплекс, низкая перерабатывающая база заставляет рыбаков продавать улов за границу непосредственно в море.

Соответственно необходима планомерная целенаправленная работа по устранению выделенных факторов, что позволит решить проблему депрессивности ДФО, а также обеспечить населения России качественным и экологически чистым продуктом питания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Архипов А.Г., Осадчий В.М., Сазонова Д.Ю., Саускан В.И., Сернуин Г.Г. К вопросу о стратегии развития рыбохозяйственной отрасли российской федерации до 2030 года // Известия КГТУ. 2017.

№ 47. С. 13-21.

2. Бадалова А.З., Подольский С.В. Проблемы и перспективы развития рыбохозяйственного комплекса Приморского края // *Агропродовольственная экономика*. 2018. № 1. С. 19-26.

3. Воеводина Н.А. Перераспределение земельного фонда территории опережающего развития на примере Дальнего Востока // *Молодежь и наука*. 2018. № 4. С. 25.

4. Воробьева Н.А. Оценка промышленности Дальневосточного федерального округа в рамках государственной промышленной политики // *Вестник Иркутского государственного технического университета*. 2012. № 9 (68). С. 241-245.

5. Ворожбит О.Ю. Рыбная промышленность дальнего востока России: современное состояние, проблемы и перспективы конкурентоспособности: монография / Ворожбит О.Ю. и др. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. 156 с.

6. Дарькин С.М. Стратегические проблемы дальнего востока России // *Управленческое консультирование*. 2016. № 1 (85). С. 68-76.

7. Кольцов В.В. Иностраннные инвестиции в экономике Дальнего Востока: исторический опыт и современная практика формирования территорий опережающего развития // *Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права*. 2018. № 2. С. 37-40.

8. Левченко Е.П. Проблемы рыбохозяйственного комплекса России на примере ДФО // *Международный студенческий научный вестник*. 2017. № 3. С. 4.

9. Осипов В.С. Социальные факторы Дальневосточного федерального округа: анализ и перспективы // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 5-2 (44). С. 112-118.

10. Пташкина Е.С., Жорняк Я.С., Борисов Г.Г. Оценка социально-экономического развития рыбохозяйственного комплекса Приморского края // *Вестник Дальрыбвтуза*. 2017. № 10. С. 13-18.

11. Реймер В.В., Тихонов Е.И., Манаков Н.С. Тенденции развития агропромышленного комплекса Дальневосточного федерального округа // *Дальневосточный аграрный вестник*. 2016. № 2 (38). С. 134-142.

12. Россия может полностью обеспечить себя рыбой [Электронный ресурс] / *Известия*. – Режим доступа: <https://iz.ru/685878/anastasiia-kniazeva/rossiya-mozhet-polnostiu-obespechit-sebia-ryboi> (дата обращения: 15.01.2019).

13. Рыбохозяйственный комплекс России: от стабилизации к развитию. Сильный комплекс сильной страны: доклад. 2018. АНО «Экспертный институт социальных исследований». 22 с.

14. Семенова, С.А. Рыбохозяйственный комплекс современной России: состояние, проблемы, перспективы развития // *Вестник Мурманского государственного технического университета*, (2011). №14 (1), С. 110-116.

15. Суховеева Е.Е., Дорофеева Н.Н. Вертикальная ферма как элемент оптимизации территории опережающего развития на Дальнем Востоке // *Новые идеи нового века: материалы международной научной конференции ФАД ТОГУ*. 2018. Т. 2. С. 318-324.

16. Сухомиров Г.И., Глаз Н.В. Современное состояние сельского хозяйства и пищевой промышленности дальнего востока России // *Регионалистика*. 2016. Т. 3. № 4. С. 31-43.

17. Тимофеев Д.Н., Тимофеева Т.Н. Целевая направленность управления в инновационно-ориентированной стратегии развития промышленных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. 2013. № 10 (39). С. 508-515.

18. Филобокова Л.Ю., Жданкина А.Ю. Промышленный комплекс Сахалинской области: состояние, эволюция теории и практики стратегического управления // *Государственный советник*. 2018. № 2 (22). С. 20-26.

19. Харченко Е.В. Территории опережающего развития: детерминанты эффективности // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 3 (92). С. 538-546.

20. Ююкина Т.И. Территории опережающего социально-экономического развития как механизм привлечения иностранных инвестиций в экономику России // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2018. № 4 (112). С. 194-198.

Статья поступила в редакцию 13.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 33

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0075

**АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ И ФИНАНСОВЫХ
ИНСТИТУТОВ (БАНКОВ), ОПЕРИРУЮЩИХ В НЕМ**

© 2019

Тимошенко Людмила Петровна, старший преподаватель
кафедры иностранных языков №3**Циликowa Марина Сергеевна**, старший преподаватель
кафедры иностранных языков №3**Аввакумова Ирина Владимировна**, старший преподаватель
кафедры иностранных языков №3*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный пер., 36, e-mail: imba52@mail.ru)*

Аннотация. В работе представлена оценка и анализ состояния финансовых институтов Российской Федерации, макроэкономических показателей банковского сектора, как драйверов развития, и политики Центрального Банка РФ. Авторы анализируют структуру банковского сектора Российской Федерации, рассматривают вопросы особенностей Российской банковской системы, а также ее место в мировой экономике. В фокусе внимания авторов находится вопрос влияния мировых экономических санкций на банковскую систему Российской Федерации. Рассматриваются некоторые положительные и отрицательные аспекты исключения банков России из мировой банковской системы, ведущие, с одной стороны, к минимизации системных рисков со стороны международных рынков, а с другой, к невозможности привлечения фондирования в иностранной валюте. Дается оценка рынка и конкурентных возможностей для независимых игроков в банковском секторе. В статье анализируется влияние государственных регуляторов на работу финансовых институтов и их зависимость от общего состояния экономики в стране и мире. Авторы пытаются представить краткую справку о том, как подойти к оценке финансовых институтов, и какие виды оценки более эффективны для существующей бизнес модели, на какие финансовые показатели стоит обратить внимание и как развитие экономики и поведение регулятора влияет на деятельность финансовых институтов. Проведен анализ финансовых показателей банка, их особенностей при прогнозировании на будущие периоды, в том числе приводится оценка стоимости банка с использованием методов внутренней доходности, а в частности, метода дисконтирования дивидендов и метода расчета избыточной прибыли. В данной статье для понимания принципа анализа институтов, работающих в финансовом секторе, авторы сосредоточатся на анализе банков и организаций со схожей хозяйственной деятельностью.

Ключевые слова: анализ финансовых институтов, оценка рынка, финансовые показатели, независимые игроки, конкуренция, методы внутренней доходности.

**THE ANALYSIS OF THE BANKING SECTOR OF THE RF
AND ITS FINANCIAL INSTITUTIONS**

© 2019

Timoshenko Lyudmila Petrovna, senior lecturer,
department of foreign languages №3**Tsilikova Marina Sergeevna**, senior lecturer,
department of foreign languages №3**Avvakumova Irina Vladimirovna**, senior lecturer,
department of foreign languages №3*Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: imba52@mail.ru)*

Abstract. The paper presents the evaluation and analysis of financial institutions in the Russian Federation, considering macroeconomic indicators in the banking sector as development drivers, and the policy of the Central Bank of Russia. The authors analyze the structure of the Russian banking sector and consider the distinctive features of the banking system in the RF as well as its position in the world economy. The market evaluation is provided along with competitive opportunities for independent players in the banking sector. The article analyzes the impact of governmental regulators on the performance of financial institutions and their dependence on the general state of the economy both in Russia and abroad. The authors endeavor and give some brief overview of how to tackle the process of evaluation of financial institutions. Moreover, the paper considers the most productive methods of evaluation for the existing business model alongside with financial indicators which deserve attention. Furthermore, the paper demonstrates how the development of economy and regulator's behavior can exert influence on the performance of financial institutions. The analysis of banks' financial indicators is made, considering their peculiarities for future performance forecasting. In addition, bank valuation is provided, which is calculated applying intrinsic value methods, in particular, the dividend discount method and the excess profit calculation method. In order to penetrate into the institutions' analysis principle the authors focus on analyzing banks and institutions with a similar business activity.

Keywords: analysis of financial institutions, market evaluation, financial indicators, independent players, competition, intrinsic value method.

Введение. Оценка финансовых институтов всегда была тяжелой задачей для потенциальных инвесторов и других участников рынка. Главная сложность в оценке банков заключается в том что, что денежные потоки сложно спрогнозировать и оценить. У финансовых институтов отсутствуют (или их проблематично определить и оценить) такие финансовые метрики, как капитальные затраты, оборотный капитал и долг. Другая проблема связана с тем, что государственные регуляторы в значительной мере могут повлиять на функционирование финансовых институтов. Кроме того, их деятельность зависит от общего состояния экономики в

стране и в мире [1]. В этой статье авторы пытаются направить фокус внимания на то, как подступиться к оценке финансовых институтов, какие виды оценки более эффективны для существующей бизнес модели, на какие финансовые показатели стоит обратить внимание и как развитие экономики и поведение регулятора влияет на деятельность финансовых институтов.

В данной статье для понимания принципа анализа институтов, работающих в финансовом секторе, авторы будут концентрироваться на анализе банков и организаций со схожей хозяйственной деятельностью.

Развитие банковского сектора любой страны тесно

связано с показателями роста экономики, такими как динамика ВВП, потребления, благосостояние граждан, уровня инвестиций и других. В России также значительную роль играет государственная социально-экономическая политика из-за весомого участия государственного сектора в экономике страны. Так, например, увеличение/уменьшение социальных выплат и индексация зарплат бюджетным работникам страны способствует увеличению/уменьшению покупательной способности населения и изменению их взгляда на будущий экономический рост. Таким образом, это влияет на увеличение числа людей, пользующихся финансовыми услугами, кредитованием и т.д.

Другим примером может служить субсидирование или полное финансирование государством инфраструктурных проектов. При значительных объемах данного вида инвестиций банки получают дополнительный источник фондирования и за счет этого могут наращивать кредитование юридических и физических лиц.

Также стоит отметить, что финансовый сектор цикличен и подвержен значительным колебаниям, отражая цикл экономического развития, в котором в данный момент находится страна. Это особенно видно на примере кризиса 2008-09 годов, когда, в целом, котировки финансовых институтов упали на 90% [2], также многие банки нуждались в поддержке государством и были им капитализированы на общую сумму 3,4 трлн. рублей [3]. На примере финансовых показателей банковских институтов можно проследить глубину экономического спада. Во время 2008-09 годов уровень просроченной задолженности увеличился с 1.3% на конец 2007 г. до 5.6% к маю 2010 [4], также упал уровень достаточности капитала, который абсорбировал все убытки во время кризиса, и упали показатели прибыльности банка. Так возврат на капитал (ROE) упал с 22% в 2007 г до 0.4% в 2009 на пике кризиса [5].

Помимо экономического развития и социально-экономической политики значительную роль в развитии финансового сектора играет Центральный Банк Российской Федерации (ЦБ РФ). ЦБ РФ регулирует экономическую деятельность всех финансовых институтов, зарегистрированных на территории Российской Федерации. ЦБ РФ осуществляет контроль над стабильностью банковской системы путем ввода различных механизмов и правил для всех участников рынка.

При оценке банковской системы и финансовых институтов внутри нее стоит сначала оценить структуру всей банковской системы – изучить ее отличительные черты и особенности, а также то, как они влияют на поведение и развитие игроков на данном рынке [6]. На примере России можно подчеркнуть, что в банковской системе высока доля владения государством финансовых институтов. Так, из-за исторически сложившихся обстоятельств, одни из самых крупных банков в России, такие как Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк и т.д., находятся под контролем государства, которое владеет более 50% голосующих акций в капитале банка [7]. В таких условиях существенно осложнена конкуренция со стороны частного сектора. На данный момент крупнейшим частным банком в России является Альфа Банк [8]. Одновременно, банки с государственным участием получают большую поддержку со стороны законодательной власти, дешевое фондирование со стороны Министерства Финансов РФ и ЦБ РФ, а также будут иметь возможность доступа к корпоративным клиентам - компаниям, в которых государство также владеет долей или всем предприятием. В то время, как банки с государственным участием могут инвестировать больше на развитие инфраструктуры, запуск продуктов и персонал, не сильно заботясь о создании добавленной стоимости акционерам, частные банки должны учитывать интересы акционеров и принимать во внимание такие показатели эффективности, как возврат на капитал, выплаты дивидендов, отношение базы

затрат на общий доход банка и т.д. Такие преграды не позволяют частным банкам расти темпами, сопоставимыми с государственными банками, запускать большее количество новых продуктов и безоговорочно полагаться на поддержку государства в условия кризиса или спада экономики.

На данном этапе своего развития банковская система РФ в меньшей степени зависит от развития и состояния мировой экономики, чем это было раньше, так как финансовая система страны функционирует в условия международных санкций с 2014 года. На данном примере можно доказать отсутствие значительных системных рисков со стороны международных рынков. С момента введения санкций странами запада международные финансовые рынки по большей части закрыты для российских финансовых институтов. Для банков, например, это значит, что они не могут привлекать фондирование с западных рынков в иностранной валюте и иногда по более привлекательным процентным ставкам, при отсутствии значительного колебания курса рубля. На момент принятия санкций, большинство крупных российских банков имели не более 10% от всех обязательств, (за исключением Россельхозбанка и Внешэкономбанка с долей 24% и 21% соответственно) в еврооблигациях и других инструментах оптового фондирования (wholesale funding) в иностранной валюте [9]. В большинстве своем, наученные опытом 2008-09 гг. финансового кризиса, многие участники финансового рынка значительно сократили, а в некоторых случаях прекратили, выдавать кредиты в иностранной валюте, тем самым снизив необходимость фондирования своей деятельности на зарубежных рынках.

Кроме того, ни один крупный банк не имел значительного международного присутствия на территории РФ. Самыми большими активами за рубежом владел Сбербанк – крупнейшие дочерние общества банка были в Турции, где Сбербанк оперировал через Дениз Банк (Deniz Bank) и на Украине через Сбербанк России. Ни один из упомянутых активов не составлял более 5% от общих активов банка. Все возможные убытки от деятельности на Украине банк зарезервировал в 2015 г. Сейчас Сбербанк ведет переговоры о продаже Дениз Банка, сделка может быть закрыта в конце 2018 г.

Самым главным негативным фактором введения санкций против России является отток капитала из страны. Но даже это влияло на банки только косвенно. Банки испытывали незначительный отток депозитных средств, которые они затем смогли заместить с помощью средств ЦБ РФ, а впоследствии новым притоком денежных средств от корпоративных клиентов и физических лиц.

Пожалуй, самую значительную угрозу стабильности банковской системе на том этапе развития страны представляла девальвация рубля, вызванная падением цен на нефть и международными санкциями. Девальвация рубля тоже имеет косвенное влияние на стабильность финансовых институтов, так как в основном главная угроза существовала в дефолте по кредитам, выданным в иностранной валюте клиентам банка, чья выручка в основном деноминирована в рублях и шла на обслуживание долга в валюте отличной от рубля. Также небольшие потери в размере 150 млрд. руб. понесли банки, которые занимались торговыми операциями на этих рынках, из-за падения биржевых котировок [10].

Таким образом, международные финансовые рынки ведут к лимитированным рискам развития финансовой системы РФ. А в текущих условиях санкций этот риск практически исчез, так как банки не ведут более или менее значимой международной деятельности.

Прежде чем приступать к оценке финансовых институтов, необходимо провести анализ финансовых показателей отчета о прибылях и убытках, а также баланса. Финансовые институты в своем большинстве имеют финансовую отчетность отличную от других секторов экономики, поэтому основные показатели финансовой

эффективности уникальны для данного сектора [11].

Анализ коэффициентов прибыльности банков:

1. *Доходность на средневзвешенные активы* – процентный доход делится на среднее между балансом активов на начало периода и на конец периода. Данный коэффициент показывает, сколько процентов в среднем банк зарабатывает по отношению ко всем своим активам. Чем больше этот показатель, тем лучше, если он падает, это означает что на рынке идет понижение процентных ставок и заемные деньги становятся дешевле. В принципе, понижение данного показателя говорит о том, что на рынке наблюдается ликвидность денежных средств, и конкуренция по кредитованию на рынке увеличивается. Также, можно высчитывать уровень процентного дохода на определенный класс активов. Например, доходность потребительского кредитования на средневзвешенный объем потребительских кредитов за определенный период.

2. *Стоимость фондирования* – процентный расход на средневзвешенный объем всех обязательств на начало и конец периодов. Для банков это является основным источником средств для последующего кредитования, поэтому, чем ниже данный показатель, тем выгодней это для банка. Низкий показатель говорит о том, что в финансовой системе существует ликвидность и источники фондирования обширны, а также у банка есть возможность влиять на цены на рынке. Если этот показатель увеличивается, то это значит, что на рынке существует недостаток ликвидности, и банки должны привлекать фондирование по более привлекательным ставкам.

3. *Чистая процентная маржа (ЧПМ)* – разница между доходностью на средневзвешенные активы и стоимостью фондирования. Также, этот показатель можно рассчитать, поделив чистый процентный доход на средневзвешенный объем активов в начале и конце периода. ЧПМ считается одним из основных показателей доходности банка, по сути, она показывает эффективность операционной деятельности банка. Чем выше этот показатель, тем эффективней оценивается работа банка. В стабильных экономических условиях снижение ЧПМ указывает на рост конкуренции среди участников рынка и сокращение спреда между доходностью на активы и стоимостью фондирования банка.

4. *Отношение расходов к операционной прибыли (cost/income ratio)* – измеряет эффективность хозяйственной деятельности банка, путем измерения соотношения расходов банка и его операционной прибыли за вычетом отчислений на возможные потери. Средний показатель по сектору составляет в районе 50%. В зависимости от бизнес-модели банка этот показатель может быть меньше, как у Банка Тинькофф, так как у него нет офисов и больших затрат на содержание отделений по приему граждан – все операции этот банк производит онлайн. Сбербанк – с наиболее традиционной бизнес-моделью, показывает отношение расходов к доходам около 50% [12]. Эти данные свидетельствуют что банк управляется достаточно эффективно, так как у него самая развитая сеть отделений по России, которую достаточно дорого содержать.

5. *Возврат на капитал (Return on average equity (ROAE))* – данный индикатор показывает, какую доходность получают акционеры банка на вложенный капитал. Чем выше этот показатель, тем лучше. Опять же, у Сбербанка этот показатель самый высокий в секторе, он стабильно держится на уровне 15-20%. Любой показатель доходности банка, который больше стоимости привлечения капитала (Cost of Equity) в финансовые институты со схожей моделью бизнеса и активами считается прибыльным для инвесторов.

Далее интересно рассмотреть *финансовые показатели балансовой деятельности банков*.

6. Самым главным показателем стабильности и качества банка, на взгляд авторов этой статьи, является *показатель (кредитного) качества активов банка (Loan*

Quality Ratios). Наиболее распространенным показателем качества активов используется соотношение объема просроченной задолженности более 90 дней к общему объему кредитного портфеля банка. Величина данного показателя характеризует качество кредитного портфеля банка и размер просроченной задолженности внутри него.

Также, при рассмотрении данного показателя, надо учитывать объем реструктурированных кредитов в портфеле банка и уточнять каким образом банк отчитывается по данным показателям, так как некоторые банки могут включать его в расчет просроченной задолженности и наоборот. Таким образом, при расчете данного показателя может появиться ошибка двойного счета.

7. Хотя размер просроченной задолженности является важным индикатором качества активов банка, необходимо понимать, на сколько процентов эта просроченная задолженность покрыта *резервами на возможные потери*. Данный показатель рассчитывается отношением резервов к объему просроченной задолженности. Консервативным показателем считается, если покрытие резервами задолженности превосходит 1,5х – 2,0х. Так как резервы создаются не только на покрытие существующей задолженности, но и на покрытие будущих убытков. Поэтому для банков так важно иметь достаточный уровень резервов и покрытие резервами в 1,0х считается консервативным.

8. *Показатель отношения объема резервов к общему объему кредитного портфеля банка*. Этот показатель схож с показателем объема просроченной задолженности и интерпретируется примерно также.

9. Еще один интересный показатель, который указывает на качество прибыли банка – это *отношение полученных процентов (показатель отчетности и отчета об обороте денежных средств) к начисленным процентам (показатель начисленных процентов из отчета о прибылях и убытках)*. Данный показатель измеряет качество полученного процентного дохода банков. Например, у Сбербанка данный показатель варьируется в районе 1%-2% процентов, тогда как Банк ВТБ стабильно показывает около 10%. Менеджмент банков объясняет это тем, что по некоторым кредитам существуют процентные каникулы и при выдаче кредита фирме, клиенту банка, предоставляется льготный период, во время которого проценты по кредиту не начисляются.

Несмотря на это, можно предположить, что если этот показатель увеличивается по отношению к среднему историческому уровню, то вполне возможно предположить, что по части кредитного портфеля перестают приходить процентные платежи, в то время как банк продолжает начислять проценты. Или банк начал активную выдачу кредитов с льготным периодом, что впоследствии снижает доходность активов банка.

Также очень важную роль при анализе финансовых институтов играют показатели достаточности капитала.

10. Основными здесь являются *уровень достаточности капитала* первого уровня и второго уровня. Оба этих показателя рассчитываются по предписаниям регулятора – в России это ЦБ РФ. Если банк предоставляет отчетность по международным стандартам, то данные показатели он рассчитывает еще и по Базельским стандартам.

На момент написания данной статьи норматив достаточности капитала по предписаниям ЦБ РФ Н1.0 находился на уровне 8,0%, Н1.1 на уровне 4,5% и Н1.2 на уровне 6,0%. Нормативы достаточности капитала рассчитываются как отношения капитала банка к взвешенным на риск активам банка. Для каждого норматива существует определенная формула, рассчитываемая по предписаниям регулятора.

Выше перечисленные финансовые показатели эффективности банков – это только малая часть из существующего ряда применяемых для анализа банков. Также, приведенный список данных параметров и их

номерные значения являются сравнимыми только для определенного ряда банков с определенной структурой активов и бизнес моделью. Данные значения могут отличаться и быть все равно в рамках нормальных показателей эффективности для финансовых институтов с нетрадиционной операционной моделью или, опирающихся только на определенный вид услуг.

Структура бизнеса, форма отчетности и вид деятельности финансовых институтов в значительной степени зависит от участников рынка в других секторах экономики. По этой причине и прогнозирование финансовых показателей банков отличается от прогнозирования в компаниях других секторов.

В коммерческих институтах, занимающихся кредитованием юридических и физических лиц, главную роль играет динамика балансовых показателей. Баланс является одним из основных драйверов роста. И от его динамики зависит размер прибыли банка. Поэтому при прогнозе финансовых показателей банка, финансовые эксперты начинают с динамики роста балансовых показателей. Основными из них являются прогнозирование роста или сокращения объема кредитного портфеля, а также источников фондирования, к которым в России главным образом относят депозиты юридических и физических лиц.

Следующим шагом является прогнозирование процентных ставок – средняя доходность активов на каждый из активов банка и стоимость фондирования, также на каждый из видов обязательств банка, так как процентные ставки существенно разнятся от типа актива и пассива банка. Таким образом, прогнозируется чистая процентная маржа будущих периодов в банке.

Кроме этого, немаловажным пунктом в прогнозе финансовой деятельности банков является прогноз просроченной задолженности, а также объем отчислений в резервы на возможные потери. Эта статья расходов банка главным образом влияет на размер прибыли или убытка банка в отчетном периоде [13]. Авторы статьи советуют опираться на исторический показатель покрытия резервами просроченной задолженности более 90 дней и условия роста просроченной задолженности. Более того, важно иметь представления о состоянии качества активов банка и динамике просроченной задолженности в секторе. При правильном понимании ситуации на рынке прогноз резервов становится более приближенным к действительности, и прогнозируемая прибыль/убыток будет соответствовать фактическим данным компании, делая прогноз более актуальным для рынка.

Далее идет прогноз выручки, которую банк получает от торговой деятельности и комиссионного дохода получаемого от предоставления различных услуг клиентам банка. Доходы или убытки от торговой деятельности зависят от колебания фондового рынка, а также от колебаний цены акций и облигаций, находящихся на балансе банка, так как их переоценка идет по рыночной оценке на отчетную дату. Данный показатель достаточно волатилен и может значительно влиять на прибыль банка. Более того, в зависимости от классификации активов, изменения в их стоимости могут учитываться напрямую через капитал, что может негативно сказаться на уровне достаточности капитал.

Комиссионный доход зависит от объема услуг и новизны услуг, предоставляемых банком, а также роста или снижения финансовой активности и грамотности граждан. В основном, это комиссии за открытие счетов, расчетно-кассовое обслуживание и денежные переводы.

При прогнозировании операционных расходов банка лучше всего опираться на исторический уровень отношения расходов к выручке банка, так как этот показатель может значительно отличаться среди банков в зависимости от их модели видения бизнеса. Также, можно использовать прогноз компании, если менеджмент, например, хочет повысить эффективность бизнеса и сократить расходы, при условии, что данные прогнозы имеют

экономический смысл и выполнимы [14].

Налог на прибыль стоит прогнозировать, учитывая среднюю историческую налоговую ставку, по которой банк отчитывался хотя бы несколько лет. Номинальный процент с налога на прибыль может отличаться, так как банк может вести деятельность в других странах и облагаться налогом по различной ставке от страны юридической регистрации.

В заключении необходимо упомянуть о том, что многие компании и банки тоже выплачивают дивиденды, которые снижают статью нераспределённой прибыли в капитале банка, что, в свою очередь, оказывает негативное воздействие на уровень достаточности капитала. Соответственно, многие банки в стадии стабильного роста предпочитают направлять всю прибыль в капитал, и не выплачивать дивиденды акционерам.

Также стоит отметить, что все вышеперечисленные допущения, сделанные экспертами в финансовой модели, должны в какой-то степени опираться на текущую макроэкономическую ситуацию в стране или странах присутствия данного банка. И отражать общую динамику движения данных показателей или их ожидания [15].

Прогнозирование финансовых результатов у банков не предполагает прогноз оборота чистых денежными средствами, так как в данном случае очень сложно определить уровень долга у банков и размер реинвестирования денежных средств на развитие бизнеса.

Один из популярных методов оценки стоимости банковского бизнеса это метод дисконтирования дивидендов. Так как прогнозировать денежные потоки в банке достаточно сложно, дивиденды акционеров являются хорошим аналогом денежных потоков для определения стоимости банковских организаций. Рассчитывается она по следующей формуле [16]:

$$\text{Стоимость акционерного капитала} = \frac{\text{Дивиденды будущего периода}}{(\text{Стоимость капитала} - \text{Темпы роста})}$$

Главный недостаток данного метода в том, что банки часто выплачивают дивиденды в маленьком размере, так как им нужно заботиться о достаточности капитала. В этом случае, при применении метода дисконтирования дивидендов капитал банка выходит недооценённым. Возможна и обратная ситуация, что банк выплачивает очень большие дивиденды, но пополняет капитал выпуском новых акций. Таким образом оценка данного банка выйдет переоцененной и существует угроза размытия доли акционеров.

В данном случае используется метода оценки инвестированного капитала и его роста в будущие периоды дисконтированных на дату оценки. Данный метод оценки рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Стоимость акционерного капитала} &= \text{Размер капитала инвестированного на текущий момент} \\ &+ \text{Приведенная стоимость будущих доходов на капитал} \end{aligned}$$

Данный метод оценки предполагает рыночную оценку прироста дохода на капитал банка, который добавляется к капиталу каждый отчетный период. Стоимость акционерного капитала финансовой организации чья доходность меньше чем стоимость капитала будет уменьшаться, и является неэффективным вложением средств инвесторов.

В заключении, по мнению авторов этой статьи, этот метод оценки банков является наиболее эффективным, так как он рассчитывается на основе рыночной оценки увеличения капитала. Предложенный метод является актуальным средством для расчета будущей стоимости акций банков и для последующего инвестирования в них.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Интернет-ресурс. - Информационное агентство Интерфакс. / URL: <http://www.interfax.ru> (дата обращения 04.11.2018).
2. Интернет-ресурс. - Центральный Банк Российской Федерации. / URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 23.11.2018).
3. Интернет-ресурс. - Информационное агентство Bloomberg. / URL: <http://www.bloomberg.com> (дата обращения 20.10.2018).
4. Интернет-ресурс. - Обзор банковского сектора Российской

- Федерации. /URL: <http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> (дата обращения 27.10.2018).
5. Докукина А.А., Карпунин К.Г. Кризисные явления в российской экономике и факторы влияющие на деятельность компаний // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. №1. 2016.
6. Интернет-ресурс. - *Breaking into Wall Street* [www/URL: <https://breakingintowallstreet.com/biws/login/>](http://www.breakingintowallstreet.com/biws/login/) (дата обращения 15.09.2017).
7. Интернет-ресурс. - Информационный портал banki.ru. /URL: <http://www.banki.ru> (дата обращения 21.10.2018).
8. Интернет-ресурс. - Информационный портал КВАП. Финансовый анализ банков. /URL: <http://www.kiap.ru> (дата обращения 11.10.2018).
9. Информационная записка «Влияние международных санкций на банковский сектор Российской Федерации», М. Карапетян, Июль 30, 2014, Альфа Банк.
10. Сайт/Интернет-ресурс - «Обзор банковского сектора Российской Федерации» (Интернет-версия) /URL: <http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> (дата обращения 10.11.2018).
11. Докукина А.А., Иванова Е.А. Прогнозирование банкротства организации на основе оценки финансового состояния. // Человеческий капитал и бизнес-образование. №1(13). 2015.
12. М. Карапетян. Российский банковский сектор: выживание сильнейшего// Информационная презентация. 2015. 20 июля. Альфа Банк.
13. Финогенова Ю.Ю. Управление финансами банковских и страховых компаний. // Финансовый менеджмент. 2005. № 2. С. 54.
14. Болдырева И.А., Бородач Ю.В., Головкин В.Б., Малышенко В.А., Малышенко К.А., Саркисов В.Г., Финогенова Ю.Ю. Финансовый рынок и финансово-инвестиционная инфраструктура. Коллективная монография //Новосибирск, 2015.
15. Л.В. Дементьев, Устюжанина Е.В., Журавлева Г.П., Кузнецова О.Д., Чередиенко Л.Г., Коротков А.В., Дубовик М.В., Селезнев А.З., Финогенова Ю.Ю., Бурцева Т.А., Евсюков С.Г., Ермолаев С.А., Комарова И.П., Максимова Т.П., Новикова Е.С., Сигарев А.В., Горяинова Савинова М.В., Зайцева Е.В., Антипина Е.В. и др. Ориентиры развития Российской экономики. Коллективная монография // Москва, 2018.
16. Интернет-ресурс. - *Valuing Financial Service Firms*, Aswath Damodaran, URL:<http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/finfirm09.pdf> (дата обращения 07.08.2018).

Статья поступила в редакцию 15.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.1; 338.46; 338.48; 640.4; 711.455

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0076

**РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ
ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В ПЕРИОД С 2002 Г. ПО 2017 Г.**

© 2019

Агаева Надежда Юрьевна, кандидат технических наук, доцент кафедры

«Туризм и гостиничное дело»

Токарева Дарья Михайловна, старший преподаватель кафедры

«Туризм и гостиничное дело»

Жук Сергей Николаевич, ассистент кафедры

«Туризм и гостиничное дело»

Нестеренко Ирина Петровна, магистрант кафедры

«Сервиса и ресторанного бизнеса»

Талтынова Екатерина Сергеевна, студентка факультета экономики и управления

кафедры «Туризм и гостиничное дело»

Бабенко Анастасия Андреевна, студентка факультета экономики и управления

кафедры «Туризм и гостиничное дело»

Воронежский государственный университет инженерных технологий

(396036, Россия, Воронеж, пр-т Революции, 19, e-mail: anastasianbabenko@gmail.com)

Аннотация. В последнее 20-летие индустрия гостеприимства Российской Федерации претерпела значительные изменения. Череда неудач в развитии данного кластера экономики в основном базировалась на низком уровне качества предоставляемых услуг, не профессионализме персонала и его минимальной вовлеченности в процесс развития предприятия в целом. Последнее 10-летие характеризуется, как период становления в области индустрии гостеприимства, а именно вывод коллективных средств размещения на международный уровень и, как следствие увеличение числа потенциальных потребителей данных услуг. Этому способствовал ряд мероприятий международного уровня проведенных в России. Причем развитие шло не локально, а было распространено по всем крупным субъектам Российской Федерации. Также в данный период времени развитие туристской и гостиничной сферы приобрело государственные масштабы, что выразилось в разработке различных региональных целевых программ развития туризма в субъектах Российской Федерации, которые в свою очередь способствовали активному росту въездного и выездного туризма. Развитие коллективных средств размещения способствовало увеличению рабочих мест, и, соответственно привлечению инвестиций из различных источников. В период с 2009 по 2017 год наблюдается заметный рост. Объем инвестиций в основной капитал увеличился более чем в 3 раза.

Ключевые слова: туризм, индустрия гостеприимства, коллективные средства размещения, турпоток, инвестиции.

**REGIONAL SPECIFICITY OF DEVELOPMENT OF COLLECTIVE FACILITIES
OF ACCOMMODATION IN THE FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN
FEDERATION IN THE PERIOD FROM 2002 TO 2017**

© 2019

Agaveva Nadezhda Yurievna, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
of the Department "Tourism and Hospitality"

Tokareva Daria Mikhailovna, senior lecturer of the Department

"Tourism and hotel business"

Zhuk Sergey Nikolayevich, assistant of the Department

"Tourism and hotel business"

Nesterenko Irina Petrovna, graduate student of the department

"Service and restaurant business"

Taltynova Ekaterina Sergeevna, a student of the Faculty of Economics and Management
of the Department "Tourism and Hotel Management"

Babenko Anastasia Andreevna, student of gr. ES-51 faculty of Economics and management,
Department of Tourism and hotel business"

Voronezh State University of Engineering Technologies

(396036, Russia, Voronezh, Prospect of Revolution, 19, anastasianbabenko@gmail.com)

Abstract. In the last 20 years, the Russian hospitality industry has undergone significant changes. A series of failures in the development of this cluster of the economy was mainly based on the low level of quality of the services provided, the non-professionalism of the staff and its minimal involvement in the development of the enterprise as a whole. The last 10 years is characterized as the period of formation in the field of the hospitality industry, namely, the withdrawal of collective accommodation facilities at the international level and, as a consequence, an increase in the number of potential consumers of these services. This was facilitated by a series of international events held in Russia. Moreover, the development did not go locally, but was distributed throughout all the major regions of the Russian Federation. Also in this period of time, the development of the tourism and hotel industry has acquired a national scale, which resulted in the development of various regional target programs for the development of tourism in the constituent entities of the Russian Federation, which in turn contributed to the active growth of inbound and outbound tourism. The development of collective accommodation facilities contributed to the increase in jobs, and, accordingly, attracting investment from various sources. In the period from 2009 to 2017, there has been a marked increase. The volume of investments in fixed assets increased by more than 3 times.

Keywords: tourism, hospitality industry, collective accommodation facilities, tourist flow, investments.

Гостиничная индустрия - часть обширной сферы услуг, являющейся важнейшим и динамично развивающимся сектором мировой экономики.

Охватывая различные группы организаций, анализируемая индустрия гостеприимства образует многокомпонентный комплекс, в котором важную роль осу-

ществляет гостиничный бизнес. Туризм и гостиничный бизнес являются катализатором развития всех секторов экономики, поэтому повышается заинтересованность в расширении сферы гостиничной индустрии на международном, национальном и региональном уровнях [1].

Туризм – отрасль мировой экономики, развиваю-

щаяся стремительными темпами. Согласно данным Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC), доля туризма в мировом ВВП по итогам 2017 г. составляет 10,4 % или 8,3 триллиона долларов США. [1] Общее количество рабочих мест достигло 313 миллионов, то есть каждое десятое рабочее место по всему миру обеспечивает занятость в туризме. В 2017 г. каждое пятое новое рабочее место создано в сфере туристских услуг, что составляет 7 миллионов рабочих мест. Инвестиции в туризм составили 882 млрд. долларов США (4,5 % от общего объема инвестиций в мировую экономику) [2, 7]. По словам председателя WTTC Глории Гевара, данный сектор становится важной составляющей мирового ВВП и «создателем» рабочих мест, обеспечение его устойчивого роста является ключевой задачей совета [5].

Отмечается общий рост численности размещенных лиц в КСР за период с 2002 по 2017 годы, [3] что связано с увеличением количества коллективных средств размещения, а, следовательно, и числа доступных для размещения мест в них. Данные представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика численности размещенных лиц в коллективных средствах размещения за период с 2002 по 2017 годы

Резкое падение показателя в 2009 году связано с сокращением туристического потока, вследствие мирового финансового кризиса. Возврат показателя на прежний уровень произошел к середине 2010 года. Уже в 2011 году отмечается темп роста 106 % по сравнению с уровнем 2008 года. За последние 5 лет наблюдается исключительно положительная динамика численности размещенных в коллективных средствах размещения, как иностранных граждан [4], так и граждан России [3] (рисунок 2).

Данные о размещенных в КСР лицах по России и федеральным округам представлены в таблице 1. Темп роста на конец 2017 года показателя численности размещенных в коллективных средствах размещения граждан России составляет 149 % по отношению к показателю 2013 года, а прирост показателя численности иностранных граждан достиг прироста в 60 % по сравнению с 2013 годом.

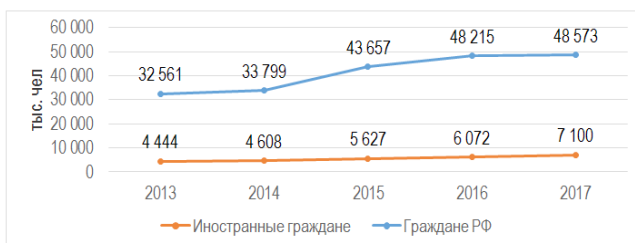


Рисунок 2 – Динамика численности размещенных в коллективных средствах размещения иностранных граждан и граждан России за период с 2013 по 2017 годы

Общий рост численности размещенных в коллективных средствах размещения иностранных граждан и граждан России свидетельствует о повышении интереса к отдыху в Российской Федерации [3,6].

Таблица 1 - Численность размещенных лиц в КСР по РФ и ФО (2017 г.)

	Всего	их них:	
		граждан России	иностранных граждан
Российская Федерация	55 673 196	48 573 064	7 100 132
Центральный федеральный округ	19 048 553	15 297 501	3 751 052
Северо-Западный федеральный округ	7 276 982	5 581 405	1 695 577
Южный федеральный округ	9 816 105	9 362 093	454 012
Северо-Кавказский федеральный округ	1 397 954	1 344 054	53 900
Приволжский федеральный округ	7 446 290	7 175 740	270 550
Уральский федеральный округ	3 211 632	3 070 584	141 048
Сибирский федеральный округ	5 098 412	4 718 238	380 174
Дальневосточный федеральный округ	2 377 268	2 023 449	353 819

Официальная статистика за 2017 год показывает процентное соотношение численности размещенных в коллективных средствах размещения иностранных граждан и граждан России как 13 % иностранных граждан к 87 % российских.

Распределение численности размещенных в коллективных средствах размещения иностранных граждан и граждан России по федеральным округам показывает, что наибольшая численность размещенных в Центральном федеральном округе. Затем по численности размещенных среди федеральных округов российскими гражданами следуют Южный и Приволжский федеральные округа.

По численности размещенных иностранных граждан выделяются Северо-Западный и Южный федеральные округа.

Для выявления наиболее популярных направлений внутреннего и въездного туризма за 2017 год были рассмотрены субъекты федеральных округов с наибольшей численностью размещенных граждан России и иностранных граждан.

Исходя из проведенного анализа были получены следующие данные, свидетельствующие о следующем распределении по субъектам ФО с наибольшей численностью размещенных в КСР граждан России: ЦФО - г. Москва 7 203 783 чел.; Приволжский федеральный округ - Республика Татарстан 1 794 016 чел.; Сибирский федеральный округ - Новосибирская область 858 647 чел.; Южный федеральный округ - Краснодарский край 5 814 351 чел.; Северо-Западный федеральный округ - г. Санкт-Петербург 2 167 428 чел.; Северо-Кавказский федеральный округ - Ставропольский край 931 482 чел.; Уральский федеральный округ - Свердловская область 1 125 335 чел.; Дальневосточный федеральный округ – Приморский край 793 786 чел.



Рисунок 3 - Карта 5-ти наиболее популярных туристических направлений внутреннего туризма России за 2017 год

Анализ данных по численности размещенных российских граждан по субъектам Российской Федерации за 2017 год показывает наибольшее количество размещенных в Краснодарском крае.

Среди остальных четырех лидеров внутреннего туризма по посещению гражданами России оказались (в порядке уменьшения численности размещенных): Московская область, город Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Республика Крым.

Исходя из полученных результатов можно составить карту наиболее популярных туристических направлений туризма России.

Наиболее популярные туристические направления внутреннего туризма за 2017 год представлены на рисунке 3.

Федеральные округа с наибольшей численностью размещенных иностранных граждан перечислены на рисунке 4.

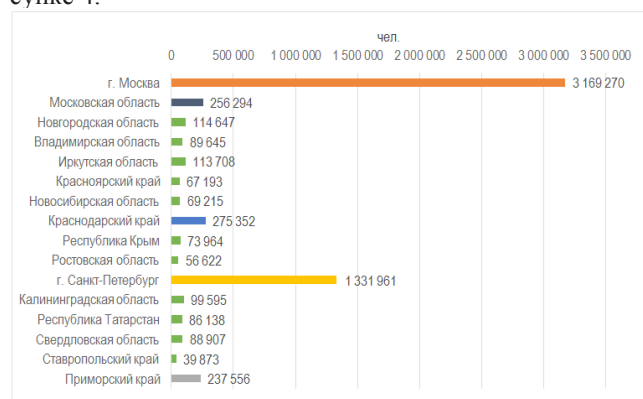


Рисунок 4 - Субъекты ФО с наибольшей численностью размещенных в КСР иностранных граждан (2017 год)

Наиболее популярными туристическими направлениями въездного туризма за 2017 год являются: Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Московская область, Приморский край.

Проанализировав данные по численности размещенных в коллективных средствах размещения иностранных граждан можно сделать вывод, что по посещаемости иностранными гражданами, выделяются на фоне остальных города Москва и Санкт-Петербург, что может объясняться их культурно-исторической ценностью и обилием достопримечательностей. Затем по следуют Краснодарский край, Московская область и Приморский край.

Карты наиболее популярных туристических направлений показывают, что среди самых посещаемых гражданами России и иностранными гражданами оказались: Краснодарский край, Московская область и город Санкт-Петербург.

В целевых индикаторах ФЦП присутствует такой показатель как количество лиц, работающих в коллективных средствах размещения [2], и количество лиц, работающих в туристических фирмах [8].

Показатель из года в год свидетельствует о числе вновь созданных либо сокращенных рабочих мест туристической сферы. В период с 2012 по 2017 год численность работников сферы туризма изменилась следующим образом. по КСР- 2012 - 386 359, 2013 - 375 322, 2014 - 399 146, 2015 - 402 577, 2016 - 466 643, 2017 - 462 356; по турфирмам - 2012 -48 662, 2013 -50 144, 2014 -45 463, 2015 -48 433, 2016 -39 969, 2017 -40 805; всего - 2012 - 435 021, 2013 - 425 466, 2014 - 444 609, 2015 - 451 010, 2016 - 506 612, 2017 - 503 161.

Данные по КСР рассчитаны без совместителей и работников нечисленного состава [8]. В данных по турфирмам включены внешние совместители и работники, выполнявшие работы по договорам гражданско-правового характера.

Численность работников КСР увеличилась в 2017 году по сравнению с 2012 19,7 %, а численность работников турфирм за тот же период сократилась на 16,1 %. Темп роста общего количества работников за период в пять лет составил 115,7 %.

Важным показателем развития туристского сектора экономики являются инвестиции в основной капитал, направленные на развитие КСР [15].

Данные об изменении величины инвестиций представлены в таблице 2

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие КСР за период с 2009 по 2017 годы

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие КСР, млн. руб.	17905	20669	41224	27633	67449	80469	32654	30366	56120

Объем инвестиций указан для гостиниц, с учетом прочих мест для временного проживания, но без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.



Рисунок 5 – Динамика объема инвестиций в основной капитал, направленных на развитие КСР за период с 2009 по 2017 годы

Объем инвестиций в основной капитал за период с 2009 по 2017 годы увеличился более чем в 3 раза. Положительная динамика роста показателя свидетельствует о заинтересованности инвесторов во вложениях в развитие российской туристского сектора экономики.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы о том, что динамика увеличения числа размещенных лиц напрямую взаимосвязана с увеличением числа коллективных средств размещения, что в свою очередь обуславливает повышенную инвестиционную активность в сфере индустрии гостеприимства, при чем наибольшая активность наблюдается в Федеральных округах РФ, которые являлись непосредственными территориями при проведении мероприятий международного уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агаева Н.Ю., Механизмы повышения эффективности и качества подбора Персонала в индустрии гостеприимства [Текст]/ Н.Ю. Агаева, А.Н. Веретенников, АНИ: экономика и управление. 2017. Т 6 № 4 (21) С. 13-16.
2. Агаева Н.Ю., Анализ динамики численности коллективных средств размещения в период с 2002 по 2017 годы [Текст]/ Н.Ю. Агаева, Д.М. Токарева, А.А. Бабенко, А.А. Ярцева, АНИ: экономика и управление. – 2018. Т 7 -№ 3 (24) – С. 13-16.
3. Численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения. ЕМИСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/31560> – (дата обращения 15.01.2019 г.)
4. Численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения. ЕМИСС [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/44042> – (дата обращения 15.01.2019 г.)
5. Ростуризм: доля туризма в ВВП страны к 2025 году должна достичь 5 % «Интерфакс-Туризм» от 26.07.2017 [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/content/9/section/85/detail/13464> - (дата обращения 15.01.2019 г.).
6. Бюллетень «Восстановление спроса на туристские услуги в РФ» Аналитического центра при Правительстве РФ [Электронный ресурс]: – Режим доступа:<https://www.russiatourism.ru/content/9/section/85/detail/13464> – (дата обращения 15.01.2019 г.).
7. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. N 644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» Система ГАРАНТ. Интернет-портал «Гарант» [Электронный ресурс] / :- Режим доступа: <http://base.garant.ru/55171986> – (дата обращения 15.01.2019 г.).
8. Среднесписочная численность работников (без совместителей и работников нечисленного состава). ЕМИСС [Электронный ресурс] :- Режим доступа: <https://www.fedstat.ru> – (дата обращения 15.01.2019 г.).

15.01.2019 г.).

9. Средняя численность работников, включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера/ ЕМИСС [Электронный ресурс] :— Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/44043> – (дата обращения 15.01.2019 г.).

Статья поступила в редакцию 17.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0077

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАТРАТ В КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

© 2019

Тронин Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления
Финансовый университет

(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: tron1977@rambler.ru)

Аннотация. Развитие – это процесс, вследствие которого происходит изменение качества чего-нибудь, переход от одного качественного состояния к другому, высшему». Развитие системы является необратимым, направленным и закономерным ее изменением, при которой возникает новое качество и достигается новая цель. Эти свойства отличают процессы развития от других изменений: возвратность изменений характерна для процессов функционирования (циклическое воспроизведение некоторых функций); отсутствие закономерностей характеризует случайные процессы катастрофического типа; при отсутствии направленности изменения не могут накапливаться и поэтому процесс лишается характерной для развития единой, внутренней взаимосвязанной линии. Процесс развития предполагает изменение целей и качества системы, именно поэтому система реализует переход из одного состояния равновесия в другое. Под развитием системы управления следует понимать такие изменения ее элементов, связей между ними, функций (с низу до верху по уровню сложности), которые ориентированы на устранение возникающих весомых отличий (между элементами системы управления и объекта управления), обеспечивающих достижение объектом управления максимальных конечных результатов при минимальных затратах в кратчайшие сроки и согласованы с целями систем более высокого уровня в отношении данного объекта.

Ключевые слова: минимальные затраты, объект управления, результаты, качество, цель.

PRINCIPLES OF FORMING MANAGEMENT COSTS IN MAJOR INVESTMENT PROJECTS

© 2019

Tronin Sergey Aleksandrovich, Ph.D. (Econ.), Associate professor at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance
Financial University

(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Avenue, 49, e-mail: tron1977@rambler.ru)

Abstract. Development is the process by which the quality of something changes, the transition from one qualitative state to another, the highest. The development of the system is irreversible, directed and natural change, in which there is a new quality and a new goal is achieved. These properties distinguish the processes of development from other changes: the reversibility of changes is typical for the processes of functioning (cyclic reproduction of some functions); the absence of regularities characterizes random processes of catastrophic type; in the absence of direction, changes cannot accumulate and therefore the process is deprived of a single, intrinsically interconnected line characteristic of development. The development process involves changing the goals and quality of the system, which is why the system implements the transition from one state of equilibrium to another. Under the development of the management system should be understood such changes in its elements, the links between them, functions (from the bottom to the top in terms of complexity), which are focused on the elimination of emerging significant differences (between the elements of the control system and the control object), ensuring the achievement of maximum final results by the object at minimum cost in the shortest possible time and are consistent with the objectives of higher-level systems in relation to the object.

Keywords: minimum costs, object of management, results, quality, purpose.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Исследователи показывают, что постоянное развитие системы управление – это процесс структурных, количественных и качественных изменений всей совокупности ее элементов (выведение старых, реформирование существующих, появление новых) с целью приведения данной системы в соответствие с уровнем развития производительных сил и производственных отношений [2]. Также, авторы считают, что на процесс развития системы управления наиболее существенное влияние оказывают:

- достигнутый уровень и темпы развития производительных сил;
- изменение структуры и производственных отношений;
- более полный учет объективных факторов экономического развития, обусловленных наличием внутренних противоречий (несоответствие между субъектом и объектом управления, недостаточный уровень оптимального соотношения централизации и децентрализации управления);
- рост степени сознательного использования экономических законов и закономерностей управления [3].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Развитие производительных сил влияет как на объект управления, что

вызывает необходимость соответствующих изменений в системе производственных отношений, так и субъектов управления, реформируют структурные элементы в системе управленческих отношений и внутренние и внешние связи. Не менее важным условием эффективного развития системы управления является развитие самого предприятия. Как отмечает ученые стратегия развития системы управления должна быть подчинена и взаимосвязана со стратегией развития предприятия, разрабатываться одновременно и согласованно [6].

Ученые приводят аргументы в пользу того, что важным условием положительных, прогрессивных изменений в системах управления является непрерывность развития систем, то есть последовательная реализация долгосрочных концепций в планы и проекты при уточнении самих концепций на базе новейших достижений науки и практики управления. Доказано, что залогом успешного совершенствования системы управления инновационной деятельностью предприятия является планомерность реализуемых мероприятий, а также систематичность и согласованность организационного и материально-технического обеспечения управленческих решений по развитию инновационной деятельности предприятий [8].

Формирование целей статьи (постановка задания). Раскрывая сущность методических подходов к анализу способности систем управления предприятий к развитию В. Ива выделяет: прогрессивное (переход к более высокому уровню качественного состояния) и регрес-

сивном развитии (снижение уровня); эволюционный (сопровождается плавными, постепенными изменениями характеристик) и революционный (резкий или скачкообразный переход из одного состояния в другое) развитие [10]. Ученый утверждает, что система управления инновационной деятельностью может развиваться в следующих направлениях:

1) количественный рост (его результатом является рост объема производства и реализации инновационной продукции, а также увеличение количества внедрения инновационных технологий);

2) качественное развитие (активизация использования труда работников, достижение качественно нового сана системы управления инновационной деятельностью), который приводит к созданию конкурентных преимуществ на длительный период времени.

Во время процесса развития необходимо учитывать все условия и факторы, стимулы и механизмы, обеспечивающие длительность и непрерывность темпов экономического развития, достаточных для достижения установленных субъектами управления целей [12].

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Для того, чтобы определить направления развития системы управления инновационной деятельностью необходимо определить реально достигнутый уровень развития данной системы. Недостаточно развитая система управления не может качественно выполнять управленческие функции в необходимом объеме, что является причиной сбоев производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Чрезмерная численность аппарата управления и неоправданно высокие расходы на ее содержание имеют негативное влияние на финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Основными целями системы управления инновационной деятельностью являются цели самого предприятия [14]. Развитие системы управления инновационной деятельностью должен быть направлен на реализацию данных целей.

Проведенные исследования показали, что процесс развития управления инновационной деятельностью предприятия является совокупностью организационных мероприятий, направленных на повышение уровня креативности в решении управленческих и инженерно-технологических проблем и обеспечении роста количества продуктивных и технологических инноваций, ожидаемыми последствиями которых является повышение уровня конкурентоспособности готовой продукции. Эффективность процессов управления развитием инновационной деятельности предприятия характеризует ряд показателей, которые отражают результативность реализуемых инновационных решений [1]. Анализ аналитических материалов машиностроительных предприятий показало, что руководители системы управления инновационной деятельностью во время процесса развития системы управления должны:

- осуществлять мониторинг состояния системы и выполнения поставленных целей;

- готовить для руководителей высшего уровня управления оперативные данные, касающиеся состояния и уровня развития системы; аккумулировать и обобщать информацию, касающуюся факторов развития системы;

- организовывать информационный обмен между работниками системы; разрабатывать для руководства предприятия возможные стратегии развития системы управления инновационной деятельностью с учетом существующих целей и задач;

- обосновывать регулирующие решения и разрабатывать рекомендации по их внедрению; оценивать возможные последствия реализации регулирующих решений, связанных с развитием системы управления;

- осуществлять контроль за выполнением регулирующих решений и анализировать причины не выполнения этих решений [3].

Процесс развития системы управления инновационной деятельностью должен включать следующие этапы:

- идентификации и оценки фактического уровня основных параметров и показателей функционирования системы управления инновационной деятельностью предприятия;

- определения приоритетов развития и возможностей совершенствования системы управления инновационной деятельностью;

- выявления проблемных ситуаций и выбор путей их решения;

- реализация мероприятий, которые определяют позитивное развитие системы управления инновационной деятельностью.

Анализ системы управления инновационной деятельностью машиностроительных предприятий дает возможность увидеть реальное состояние ее функционирования. Итак, анализ дает возможность определить обеспеченность системы управления необходимыми финансовыми, материальными, информационными и трудовыми ресурсами. Самым важным в процессе анализа является выявление проблемных ситуаций и препятствий в деятельности системы управления [5]. Такими препятствиями могут быть: недостаточное обеспечение определенными ресурсами, негативное влияние внутренних и внешних факторов, недостаточно сформирован социально-психологический климат и тому подобное. Также, во время анализа системы управления инновационной деятельностью предприятия раскрываются возможности и перспективы, реализация которых может положительно повлиять на систему управления. Для реализации возможностей и устранения препятствий менеджеры системы управления инновационной деятельностью осуществляют определенные регулирующие меры, от успешности внедрения которых и зависит развитие данной системы управления [7].

В ходе проведенных исследований определено, что инновационная деятельность на предприятиях может развиваться тремя альтернативными методами. Первый предусматривает создание подсистемы управления инновационной деятельностью, второй – формирование временной рабочей группы для принятия креативных решений и реализации инновационных проектов, третий – сочетание первой и второй альтернативы, что возможно лишь в том случае, когда подсистема управления инновационной деятельностью не охватывает всех подсистем менеджмента на предприятии [9].

С целью обоснования выбора наиболее целесообразного для предприятия метода развития инновационной деятельности применим инструментарий теории множеств. Так в условиях создания подсистемы управления инновационной деятельностью важным является учет менеджерами предприятия того, что вновь создаваемая подсистема должна занимать тот же иерархический уровень, что и другие подсистемы управления [11].

Обоснованный выбор одного из альтернативных методов развития инновационной деятельности требует определенной параметризации системы менеджмента предприятия. Теория множеств делает возможным выполнение этой задачи с помощью правил определения и сравнения мощности множеств. Так, подсистемы менеджмента предприятия является равнозначными множествами, поскольку имеют одинаковое количество элементов.

Следовательно, ключевым параметром в принятии решения о целесообразности избрания того или иного метода развития инновационной деятельности на предприятии является мощность его системы менеджмента, а определяющим критерием – информативность сравниваемых мощностей множеств [13].

Обеспечение эффективности системы управления инновационной деятельностью предприятия периодически требует оценки изменений параметров, которые характеризуют эту систему. Выполнение этой задачи

лежит в плоскости функций системы мониторинга (мониторинг – непрерывное слежение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату [15]). В системе менеджмента предприятия мониторинг является системой возможностей своевременного выявления расхождений фактических показателей от ожидаемых, несоответствие определенных целей мероприятиям, которые планируют реализовать или реализуют руководители системы управления инновационной деятельностью.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Мониторинг является необходимым условием для обеспечения информационной базы для принятия регулирующих решений. На основе проработки литературных источников и аналитических материалов машиностроительных предприятий выявлено, что типовая схема мониторинга систем управления инновационной деятельностью предприятий. Обычно первым этапом мониторинга является определение цели его осуществления. «Целью мониторинга является обеспечение полной, достоверной, всесторонней информации об объектах, контролируемых, их характеристики, свойства и реальное состояние, что основан на периодическом отслеживании параметров системы управления инновационной деятельностью». После того как установлена цель мониторинга и конкретизированы векторы (параметры), по которым следует осуществлять аккумуляцию информации происходит непосредственный сбор данных. Выполнение этой задачи осуществляется с помощью определенных методов мониторинга (методами мониторинга являются методы получения информации), а именно документальная проверка, осмотр и наблюдение за объектами мониторинга, экспертные исследования, установления количественных и качественных параметров объекта мониторинга, применение устного отчетности работников перед руководителями, ознакомление с данными средств массовой информации. При этом источниками информации могут выступать отчеты работников, протоколы и акты проверок, ответы на официальные запросы, позиции экспертов, первичная документация, статистическая, финансовая и управленческая отчетность, статистические ежегодники, средства массовой информации, результаты анкетных опросов работников, фактических и потенциальных потребителей инновационной продукции, рыночные рейтинги и тому подобное. На основе полученной из разных источников и с помощью альтернативных методов мониторинга информации происходит ее обработка и структурирование для разработки и принятия регулирующих решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Nursoy, M, K N Bazhirov, B A Markhaeva, and T S Bazhirov. 2012. "An Innovative Project Management Model for Technological Development of an Enterprise." *Theoretical Foundations of Chemical Engineering* 46(6): 618–20. <https://doi.org/10.1134/S0040579512050156>.
2. Ota, Yutaka. 2017. "Integration of Renewables and Electric Vehicles into the Smart Grid -- Innovative Energy Management Strategies and Implementation." In *Grid Integration of Electric Mobility*, ed. Johannes Liebl. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 257–68.
3. Panichkitkosolkul, Wararit. 2014. "A Simulation Study of Estimator for the Stable Index." In *Innovative Management in Information and Production*, eds. Junzo Watada, Bing Xu, and Berlin Wu. New York, NY: Springer New York, 9–17.
4. Pennarola, Ferdinando, and Leonardo Caporarello. 2011. "The Road Ahead: Turning Human Resource Functions into Strategic Business Partners With Innovative Information Systems Management Decisions." In *Emerging Themes in Information Systems and Organization Studies*, eds. Andrea Carugati and Cecilia Rossignoli. Heidelberg: Physica-Verlag HD, 293–304. https://doi.org/10.1007/978-3-7908-2739-2_23.
5. Popa, Serban, Andra Badea, Adrian Vartosu, and Constantin Dumitrescu. 2016. "Innovative Computerized Techniques for Individual Management Optimization." In *Soft Computing Applications*, eds. Valentina Emilia Balas, Lakhmi C Jain, and Branko Kovačević. Cham: Springer International Publishing, 1015–24.
6. Porfir'ev, B.N. 2010. "Economic Crisis: Management and Innovative Development Issues." *Studies on Russian Economic Development* 21(5): 472–76. <https://doi.org/10.1134/S1075700710050023>.
7. Radulovich, Lori P, Rajshekhar Raj G Javalgi, and Robert F Scherer. 2014. "The Effect of Human Capital on the Internationalization of

Professional Firms." In *Innovative Management and Firm Performance: An Interdisciplinary Approach*, eds. Maja Levi Jakšič, Slađjana Barjaktarović Rakočević, and Milan Martić. London: Palgrave Macmillan UK, 3–36. https://doi.org/10.1057/9781137402226_1.

8. Rahim, Ramita Abdul, Nor Fāzalina Salleh, Sharifah Fazirah Syed Ahmad, and Raja Munirah Raja Mustapha. 2015. "Exploring the Relationship Between Leadership Style, Knowledge Management Practices, and Innovative Behavior." In *Proceedings of the Colloquium on Administrative Science and Technology*, eds. Rugayah Hashim and Abu Bakar Abdul Majeed. Singapore: Springer Singapore, 499–507.

9. Rao, Venkateswara R. 1995. "Risk Management: Time for Innovative Approaches." *Environmental Management* 19(3): 313–20. <https://doi.org/10.1007/BF02471974>.

10. Rodriguez-Manzano, Jesus et al. 2018. "Correction to: Improving Dengue Diagnostics and Management Through Innovative Technology." *Current Infectious Disease Reports* 20(8): 28. <https://doi.org/10.1007/s11908-018-0646-5>.

11. Ronghui, Shi, Guo Xiaojing, and Yao Yang. 2012. "An Exploration on the Cultivating Mechanism for Economics and Management Innovative Talents." In *Advances in Computer Science and Engineering*, ed. Dehui Zeng. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 1–8.

12. Sanders, Karin, and Cai-Hui Lin. 2016. "Human Resource Management and Innovative Behaviour: Considering Interactive, Informal Learning Activities." In *Human Resource Management, Innovation and Performance*, eds. Helen Shipton, Pawan Budhwar, Paul Sparrow, and Alan Brown. London: Palgrave Macmillan UK, 32–47. https://doi.org/10.1057/9781137465191_3.

13. Schmidt, Thomas. 2018. "Innovative Performance-Management-Ansätze: Drei Fallbeispiele." In *Performance Management Im Wandel: Sollten Unternehmen Ihre Mitarbeiterbeurteilungen Abschaffen?*, Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 27–38. https://doi.org/10.1007/978-3-658-20660-4_8.

14. Sciallero, Eugenio, Fabio Podestà, Roberto Spadon, and Filippo Catuzzato. 2004. "SiGES: An Innovative Emergency Management System for High Density Industrial Sites." In *Probabilistic Safety Assessment and Management*, eds. Cornelia Spitzer, Ulrich Schmocker, and Vinh N Dang. London: Springer London, 626–31.

15. Setaputra, Robert, Xiaohang Yue, and Dongqing Yao. 2010. "Impact of Information Systems on Quick Response Programs." In *Innovative Quick Response Programs in Logistics and Supply Chain Management*, eds. T C Edwin Cheng and Tsan-Ming Choi. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 23–36. https://doi.org/10.1007/978-3-642-04313-0_2.

Статья поступила в редакцию 05.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0078

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ КАК ОСНОВА ПРЕОДОЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ
РАЗВИТИЯ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ**

© 2019

Тронин Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления
*Финансовый университет**(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: tron1977@rambler.ru)*

Аннотация. Для устранения препятствий в функционировании системы управления инновационной деятельностью, которые были выявлены в ходе проведения анализа состояния этой системы управления, применяются различного рода регулирующие решения. Изучение научной литературы дает возможность сформировать такие признаки регулирующих решений: направленность на преодоление выявленной проблемы или определенных отклонений фактических значений показателей от ожидаемых значений; наличие анализа информационного массива; наличие документального оформления; определение исполнителей данных решений; принятие субъектом управления регулирующих решений в пределах его компетенции. Регулирующее решение имеет важное значение в функционировании системы управления инновационной деятельностью предприятия. Оно состоит из таких элементов: цель воздействия, методы и средства достижения цели, исполнители регулирующего воздействия, установление сроков выполнения заданий, средства контроля выполнения регулирующего решения. В основном, необходимость в принятии регулирующего решения возникает тогда, когда нужно решение проблемной ситуации, которая является причиной отсутствия развития системы управления инновационной деятельностью или является тормозом реализации плана совершенствования этой системы. Проблемная (неопределенная) ситуация не что иное как совокупность обстоятельств (условий), возникающих под влиянием внутренних и внешних действий, которые сдвигают заданное функционирование системы, требуют перевода ее в новое состояние.

Ключевые слова: функционирование системы, управление, ситуация, эффективность, факторы.

**MANAGEMENT DECISIONS AS A BASIS FOR OVERCOMING DEVELOPMENT
CONSTRAINTS IN INVESTMENT PROJECTS**

© 2019

Tronin Sergey Aleksandrovich, Ph.D. (Econ.), Associate professor at the Department of Corporate Finance and Corporate Governance
*Financial University**(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Avenue, 49, e-mail: tron1977@rambler.ru)*

Abstract. In order to eliminate obstacles in the functioning of the innovation management system, which were identified during the analysis of the state of this management system, various regulatory solutions are used. The study of scientific literature makes it possible to form the following features of regulatory decisions: the focus on overcoming the identified problem or certain deviations of the actual values of the indicators from the expected values; the presence of the analysis of the information array; the presence of documentation; the definition of the performers of these decisions; adoption of regulatory decisions by the subject of management within its competence. Regulatory decision is important in the functioning of the innovation management system of the enterprise. It consists of the following elements: the purpose of the impact, methods and means of achieving the goal, the performers of the regulatory impact, the establishment of deadlines, means of monitoring the implementation of the regulatory decision. Basically, the need for a regulatory decision arises when it is necessary to solve the problem situation, which is the reason for the lack of development of the innovation management system or is a brake on the implementation of the plan to improve this system. The problem (uncertain) situation is nothing but a set of circumstances (conditions) that arise under the influence of internal and external actions that shift the specified functioning of the system, require its transfer to a new state.

Keywords: system functioning, management, situation, efficiency, factors.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Проблемные ситуации системы управления могут проявляться при анализе ее деятельности и оценивание факторов влияния на нее. То есть, проблемы могут возникнуть и через негативное влияние определенных факторов, так и из-за низкой эффективности функционирования действующей системы управления инновационной деятельностью. Также, одной из причин возникновения помех в функционировании является профессиональная деятельность менеджеров всех уровней управления, что является причиной принятия нерациональных управленческих решений [2].

Проведенные исследования аналитических материалов исследуемых предприятий показали, что регулирующие решения, которые приводят к совершенствованию системы управления инновационной деятельностью, должны быть направлена на:

- уменьшения влияния негативных факторов;
- соответствующее увеличение влияния положительных факторов;
- повышения значения показателей, которые положительно характеризуют систему управления инновационной деятельностью;
- управленческий персонал;
- организационную структуру управления;

- организационные коммуникации.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Результативность, в частности качество регулирующих решений определяется четкостью постановки цели их принятия, наличием средств и адекватностью последовательности действий по их реализации [4]. Формулируется и уточняется проблема и оценивается ее актуальность; определяются цели; определяются критерии для оценки; определяются элементы, которые препятствуют функционированию системы, и оценивается значение величины их влияния на систему; определяется набор регулирующих решений и выбирается наиболее целесообразное (несколько или одно) для реализации; выбранное решение согласуется с методами его реализации; оцениваются полученные результаты. Выделены этапы выработки и реализации регулирующих решений в системе управления инновационной деятельностью предприятия [6]. Приведенные этапы являются взаимосвязанными. Они принадлежат к одному из следующих трех блоков:

- подготовка регулирующих решений (сбор и анализ информации о выявленную проблемную ситуацию, формирование всех возможных решений, которые способны решить проблему);

- принятие регулирующего решения (проведение оценки выбранных регулирующих решений и выбор оптимального из них);

- реализация регулирующего решения (внедрение решения и контроль за его выполнением).

Формирование целей статьи (постановка задания).

На первом этапе выработки регулирующих решений выявляются проблемы в функционировании и развитии системы управления инновационной деятельностью. Основной задачей данного этапа является глубокое изучение проблемной ситуации, оценка причины ее возникновения и представление возможных последствий того или иного регулирующего решения [8]. Получаемая информация о проблеме должна быть достоверной и полной. При других условиях получаемая информация может привести к принятию ошибочных и неэффективных решений. Целесообразным при получении и обработке информации является подготовка аналитического материала, отражающего основные особенности и тенденции развития рассматриваемой ситуации. Следующим этапом является определение целей регулирующих решений для решения проблемы. От этого этапа зависит эффективность всей дальнейшей работы [10].

Для разработки регулирующих решений необходимо определить критерии его эффективности, которые должны использоваться для сопоставления различных вариантов решений и выбора наилучшего из них. Некорректно выбранный критерий может привести к выбору ошибочного регулирующего решения. Во время избрание этих критериев необходимо придерживаться определенных рекомендаций:

- критерием может быть как один, так и несколько показателей;

- в качестве критериев могут применяться не только максимальные или минимальные значения показателей, но и границы допустимости;

- в случае невозможности определения количественного критерия эффективности управленческого решения можно прибегнуть к использованию качественных критериев;

- если количество критериев достаточно велико, их следует сгруппировать и из более важной группы выбрать основной критерий;

- критерий должен позволять количественно оценивать эффективность регулирующего решения и при этом быть достаточно простым, чтобы его исчисления и накопления исходных данных не оказались дороже возможного эффекта от решения проблемы [12].

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Чаще всего такие критерии являются функцией, которая содержит:

- полное достижение цели управления (оптимальным считается решение, которое в наиболее полном объеме обеспечивает достижение поставленной цели);

- минимум рисков и потерь в результате реализации определенного решения;

- минимальные затраты ресурсов (материальных, финансовых, человеческих и др.);

- соблюдение запланированных сроков реализации программы.

На следующем этапе определяется наиболее полная совокупность вариантов решения проблемы. При большем наборе вариантов регулирующих решений появляется гарантия, что среди них есть те, которые наилучшим образом могут решить проблемную ситуацию. На основании идентификации нескольких вариантов происходит разработка альтернативных регулирующих решений. На данном этапе отсеиваются те альтернативы, которые предприятие не имеет возможности реализовать. При возникновении ситуации, когда выбранные регулирующие решения не способны решить проблему, менеджеры выбирают

альтернативу, которая была отсеяна и ищут пути ее реализации (дополнительные финансовые привлечение и дополнительное кадровое обеспечение) [14].

После предварительного выбора тех регулирующих решений, которые предприятие имеет возможность реализовать, необходимо провести их оценивание и выбрать один или несколько оптимальных вариантов. Основными характеристиками регулирующих решений являются затраты на внедрение отдельного решения, ожидаемый эффект от его внедрения, размер средств на внедрение всех регулирующих решений (фонд развития системы). В то же время, для каждого регулирующего решения необходимо установить минимальный промежуток времени, в течение которого это решение может быть внедрено [1].

После выбора оптимального регулирующего решения определяются сроки его реализации. Не менее важным является выбор исполнителей регулирующих решений, обеспечение их всем необходимым для эффективной деятельности. Исполнителями должны быть менеджеры и работники, которые имеют все необходимые профессиональные качества для выполнения данного решения.

Следующим этапом является исполнение решения, то есть достижения цели в установленный срок и в пределах имеющихся ресурсов [3]. После завершения процесса выработки и реализации регулирующего решения осуществляется контроль и оценка решаемой проблемной ситуации. В результате такого контроля может возникнуть необходимость внесения в принятое решение определенных корректив, а иногда и принятия нового решения. Если проблема после реализации решения развязана, то обеспечивается совершенствование системы управления инновационной деятельностью. Но, если после внедрения регулирующего решения проблема не решается, то осуществляется возврат к предыдущим этапам приведенной схемы.

Проведенные исследования показали, что для совершенствования системы управления инновационной деятельностью важным является реализация мероприятий, которые повышают ее экономическую эффективность, что связано с постоянными изменениями условий внутренней и внешней среды системы управления инновационной деятельностью предприятия, что неуклонно приводит к увеличению расходов на управленческую деятельность [5].

Повышение экономической эффективности (экономическая эффективность – достижение наилучших результатов при наименьших затратах живого и овеществленного труда) системы управления инновационной деятельностью обеспечивается в том случае, когда адекватно осуществлен выбор наиболее эффективных мероприятий по совершенствованию управления [7]. Уровень организации работы по совершенствованию управления в значительной степени зависит от квалификационных характеристик управленческого персонала, рационального размещения кадров. Чем выше уровень специальной подготовки работников аппарата управления в системе управления инновационной деятельностью, а также их использования в соответствии с полученным образованием, тем выше эффективность системы управления инновационной деятельностью предприятия. Соответственно, одним из методов совершенствования системы управления инновационной деятельностью является повышение квалификации управленцев системы управления инновационной деятельностью. Реализация мероприятий по улучшению одних структурных элементов без взаимосвязи с другими, не позволяет решить проблему перехода системы управления инновационной деятельностью на качественно новый, более высокий, уровень. Необходимым является планомерная, комплексная рационализация управления, всесторонне

обоснованный выбор наиболее эффективных мероприятий с последующим учетом их в текущих и будущих планах совершенствования управления [9].

Работники системы управления инновационной деятельностью, которые занимаются исследованиями по совершенствованию управления в системе, должны осуществлять: методическое и информационное обеспечение руководителей и специалистов системы управления в области решения проблем повышения научной обоснованности осуществляемых форм и методов правления; консультирование по вопросам структурных и функциональных преобразований; разработка проектов по комплексной рационализации управления и повышению эффективности системы. Необходимость выполнения функции обеспечения информацией о создании прогрессивных структур аппарата управления, оптимальном соотношении численности персонала, занятого непосредственно в производстве и в сфере управления, увеличивается с каждым годом. Достоверное и качественное информационное обеспечение дает возможность идти в ногу со временем, и тем самым избежать определенных трудностей в управлении. Управленческое консультирование, как особый вид профессиональной деятельности, выполняет важную функцию в реализации работ по повышению эффективности управления в системе.

Реализация определенных решений, или их совокупность, обуславливают определенные изменения в системе управления инновационной деятельностью, которые влияют на величину численности аппарата управления. Это позволяет определить уровень реализации резервов по сокращению аппарата управления в системе. В случае наиболее полной реализации данного резерва экономическая эффективность системы управления инновационной деятельностью предприятия может увеличиваться. Перестройка организационных структур, использование новых форм и методов управления, повышение технического оснащения труда и квалификационного уровня управленческих кадров обеспечивают получение положительных экономических эффектов [11].

Итак, процесс выработки и реализации управленческих решений – это процесс решения проблемных ситуаций и совершенствование системы управления инновационной деятельностью предприятия, а совершенствование системы управления является необходимым условием повышения конкурентоспособности предприятий как социально-экономической системы.

Исследование аналитических материалов машиностроительных предприятий показало, что принятие регулирующих решений, в системах управления инновационной деятельностью происходит исключительно коллективно. Причина заключается в высоком уровне ответственности руководителей за реализацию рискованных проектов. Характерными признаками этих решений является их интеллектоемкость, особенно это касается решений, требующих глубокого инженерно-технологического анализа, а также прогнозирования изменения рыночных тенденций. В связи с тем, что регулирующие решения принимаются коллективно, то актуальной проблемой является научно-обоснованный выбор одного решения из ряда альтернативных.

Как видим, приведенные методы определения коллективного упорядочения на основе индивидуальных упорядочений, являясь не универсальными и могут давать отличные результаты. Это вызвано неопределенностью субъектов управления относительно весомости отдельных альтернатив. Метод «большинства голосов» и метод Ж.Борда наделены существенным преимуществом – простота в применении, однако на практике могут характеризоваться сомнительностью результатов, при условии не однозначной уверенно-

сти субъектов управления в отношении индивидуальных упорядочений [13].

Как можно объективнее коллективное упорядочение может быть найдено только тогда, когда результаты опроса будут проанализированы за всеми существующими методами. Если преобладание одной из альтернатив, является четко выраженным, тогда это будет «видно» на основе использования каждого из приведенных методов. Если же субъекты управления имеют сомнения, тогда все методы покажут отличные результаты, на основе которых все же можно будет создать наиболее рациональное коллективное упорядочение [15]. Однако, когда субъекты управления имеют сомнения, с целью получения правильного ответа о преобладании исследуемых альтернатив, стоит изменить критерии отбора специалистов в группу лиц, которые привлечены к процессу выработки и принятия регулирующего решения, увеличить их количество, пригласить субъектов управления, которые являются специалистами из других отраслей и тому подобное.

Аргументировано, что инновационная деятельность на предприятиях может развиваться тремя альтернативными методами. Первый предусматривает создание подсистемы управления инновационной деятельностью, второй – формирование временной рабочей группы для принятия креативных решений и реализации инновационных проектов, третий – сочетание первой и второй альтернативы. Доказано, что при любом варианте развития инновационная деятельность должна контролироваться, поскольку от полноты и качества текущей информации зависят возможности руководителей по корректировке процесса развития.

Одним из условий обеспечения эффективности системы управления инновационной деятельностью предприятия является перманентный мониторинг параметров, которые характеризуют эффективность этой системы. Выполнения мониторинга этих параметров предполагает их оценки и трактовки по признакам, которые наиболее адекватно отражают оцениваемые параметры. Результативность мониторинга характеризует его информативность, которая зависит от учета многочисленных связей между факторными и результативными показателями, отражающими эффективность системы управления инновационной деятельностью предприятия. Предложенная аналитико-процессная модель позволит руководителям машиностроительных предприятий оперативно оценивать текущее состояние системы управления инновационной деятельностью предприятия и аргументированно принимать регулирующие решения по ее совершенствованию

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Доказано, что решение руководителей предприятий относительно внедрения продуктовых, технологических или управленческих инноваций практически всегда нуждаются в корректировке. Причинами этого является то, что инновации требуют применения нестандартных подходов к решению проблемных ситуаций. Через высокую рисковость инновационной деятельности, ее капиталоемкость и интеллектуал-вместимость разработка и внедрение регулирующих решений в системах управления инновационной деятельностью происходит коллегиально (коллективно). Исследования показали, что ключевой проблемой технологического процесса принятия коллегиального регулирующего решения является выбор наилучшего решения из ряда альтернативных. Критический анализ известных методов коллективного упорядочения возможных альтернатив показал, что каждый из этих методов имеет определенные недостатки, однако выходом из ситуации является применение кумулятивного подхода к обобщению результатов анализа существующих

альтернатив. Предложенный подход делает возможным адекватное упорядочение возможных вариантов принятия регулирующего решения с учетом предпочтений каждого из субъектов управления, который принимает участие в разработке и реализации регулирующего решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. "Health and Disease Management `will Prove to Be an Innovative Way of Improving the Quality of Care." 2000. *PharmacoEconomics & Outcomes News* 255(1): 2. <https://doi.org/10.1007/BF03275374>.
2. Shaw, Kathryn. 2006. "The Value of Innovative Human Resource Management Practices." In *America at Work: Choices and Challenges*, eds. Edward E Lawler and James O'Toole. New York: Palgrave Macmillan US, 227–39. https://doi.org/10.1007/978-1-4039-8359-6_13.
3. Sobh, Tarek, and Sarosh Patel. 2008. "On-Line Virtual Real-Time E-Collaboration: An Innovative Case Study on Engineering Research Teleconferencing Management." In *Innovative Techniques in Instruction Technology, E-Learning, E-Assessment, and Education*, ed. Magued Iskander. Dordrecht: Springer Netherlands, 586–91.
4. Tonini, Maria Clara, and Paola Chesi. 2018. "Narrative Medicine, an Innovative Approach to Migraine Management." *Neurological Sciences* 39(1): 137–38. <https://doi.org/10.1007/s10072-018-3377-3>.
5. Ulrich, Clara, and Douglas Clyde Wilson. 2009. "Rights-Based Management and Participatory Governance in Southwest Nova Scotia." In *Comparative Evaluations of Innovative Fisheries Management: Global Experiences and European Prospects*, eds. Kjellrun Hiis Hauge and Douglas Clyde Wilson. Dordrecht: Springer Netherlands, 43–68. https://doi.org/10.1007/978-90-481-2663-7_3.
6. Valente, Giulio, and Alessandro Rigallo. 2003. "An Innovative Approach for Managing Competence: An Operational Knowledge Management Framework." In *Knowledge-Based Intelligent Information and Engineering Systems*, eds. Vasile Palade, Robert J Howlett, and Lakhmi Jain. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 1023–29.
7. van der Voort, Haiko et al. 2011. "Competing Values in the Management of Innovative Projects: The Case of the RandstadRail Project." In *Innovation in the Public Sector: Linking Capacity and Leadership*, eds. Victor Bekkers, Jurian Edelenbos, and Bram Steijn. London: Palgrave Macmillan UK, 134–54. https://doi.org/10.1057/9780230307520_7.
8. Volker, L, M Altamirano, P Herder, and T van der Lei. 2014. "The Impact of Innovative Contracting on Asset Management of Public Infrastructure Networks." In *Engineering Asset Management 2011*, eds. Jay Lee, Jun Ni, Jagnathan Sarangapani, and Joseph Mathew. London: Springer London, 665–76.
9. Wang, Ming-Tang, Rain Chen, and Sin-Hung Lin. 2013. "The Innovative Management of Mobile Phone Design." In *Proceedings of 2012 3rd International Asia Conference on Industrial Engineering and Management Innovation (IEMI2012)*, ed. Runliang Dou. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 647–53.
10. Weise, Martina, Thomas Arnold, Volker Ambrosius, and Heiko Neukirchner. 2017. "Innovative Thermal Management." *MTZ worldwide* 78(10): 48–53. <https://doi.org/10.1007/s38313-017-0108-8>.
11. Wellbrock, Wanja. 2015. "Theoretische Grundlagen Der Innovationsforschung." In *Innovative Supply-Chain-Management-Konzepte: Branchenübergreifende Bedarfsanalyse Sowie Konzipierung Eines Entwicklungsprozessmodells*, Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 161–92. https://doi.org/10.1007/978-3-658-09181-1_3.
12. Wu, Hanbin, and Gao Wu. 2014. "Strategy to Address Innovative Off-Label Medication Use in China: Grading Management." *European Journal of Clinical Pharmacology* 70(10): 1271–73. <https://doi.org/10.1007/s00228-014-1729-3>.
13. Yong, Peng, and Teng Kunyue. 2012. "Research on the Monopoly Management in Clothing Brand Communications and Innovative Ideas Construction." In *Soft Computing in Information Communication Technology*, ed. Jia Luo. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 263–67.
14. Young, Corinne B, and Velma E McCuiston. 2000. "Knowledge Management: Innovative Strategies for the Twenty-First Century." In *Innovatives Management*, ed. Ralph Berndt. Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 313–25. https://doi.org/10.1007/978-3-642-57009-4_18.
15. Yuan, Deng. 2018. "Intelligent Innovative Knowledge Management Integration Method Based on User Generated Content." *Cluster Computing*. <https://doi.org/10.1007/s10586-018-2389-3>.

Статья поступила в редакцию 25.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.025

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0079

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОМ НАЛОГОВОГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ
И НАЛОГОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА НЕЗАВИСИМОГО
НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ**

© 2019

Троянская Мария Александровна, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Аннотация. Механизм исчисления и уплаты налогов проявляет себя как сложный и противоречивый процесс из-за диаметрально противоположных фискальных интересов его участников (налогоплательщиков и государства). Как показывает практика, при отсутствии какого-либо государственного контроля невозможно наличие добровольного выполнения плательщиками своих обязательств по уплате налогов и сборов в полном размере. Поэтому в течение многих лет налоговый контроль со стороны государства не утрачивает свою актуальность и значимость. В этой связи для осуществления налогового контроля субъекты экономики должны в обязательном порядке составлять налоговую отчетность и подавать ее в контролирующие органы вместе с бухгалтерской отчетностью. Имея высокое налоговое бремя и совокупность внешних неблагоприятных факторов, хозяйствующий субъект ставит перед собой цель оптимизировать свои налоговые обязательства, что нередко считается уклонением от уплаты налогов и сборов. Важно отметить, что в ходе ведения налогового и бухгалтерского учетов, составления отчетности, возможно, допустить и ошибки. В этой связи особую актуальность приобретает налоговый аудит, который оказывает помощь руководителям и должностным лицам в нахождении и грамотном исправлении ошибок при исчислении налогов и сборов до их обнаружения налоговыми органами. Автором рассмотрена «отчетность» в общем виде, с отражением ее двухстороннего характера. Уделено внимание характерным чертам бухгалтерской и налоговой отчетности, а также основным требованиям, которым они должны соответствовать. Исследованы вопросы налогового аудита с позиции элемента независимого налогового контроля, применение которого дает возможность не получить доначислений и санкций в случае попадания под реализацию мероприятий налогового контроля со стороны налоговых органов.

Ключевые слова: отчетность, налоговая отчетность, бухгалтерская отчетность, налоговый контроль, налоговый аудит, независимый контроль.

**THE USE OF THE TAXPAYER'S TAX AUDIT ACCOUNTING AND TAX REPORTING
AS AN ELEMENT INDEPENDENT OF THE TAX CONTROL**

© 2019

Troyanskaya Mariya Alexandrovna, doctor of economic sciences, associate professor,
head of the department of state and municipal management
Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Abstract. The mechanism of calculation and payment of taxes manifests itself as a complex and contradictory process due to diametrically opposed fiscal interests of its participants (taxpayers and the state). As practice shows, in the absence of any state control, it is impossible for payers to voluntarily fulfill their obligations to pay taxes and fees in full. Therefore, for many years, tax control by the state does not lose its relevance and importance. In this regard, for the implementation of tax control of the economic entities should be required to make tax reporting and submit it to the regulatory authorities together with the financial statements. Having a high tax burden and a set of external unfavorable factors, an economic entity aims to optimize its tax liabilities, which is often considered evasion of taxes and fees. It is important to note that in the course of tax and accounting, reporting, it is possible to make mistakes. In this connection the special actuality is acquired the tax audit, which assists leaders and officials identify and correct the correction of errors in the calculation of taxes and fees before their discovery by the tax authorities. The author considers the "reporting" in General, reflecting its bilateral nature. Attention is paid to the characteristic features of accounting and tax reporting, as well as the basic requirements that they must meet. The issues of tax audit from the position of the element of independent tax control, the application of which makes it possible not to receive additional charges and sanctions in case of falling under the implementation of tax control measures by the tax authorities.

Keywords: reporting, tax reporting, accounting, tax control, tax audit, independent control.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Как известно, на субъектов экономики возложена обязанность формировать бухгалтерскую отчетность, в основе которой лежат данные синтетического и аналитического учета, являющуюся по существу итоговой стадией учетного процесса. В бухгалтерской отчетности находят отражение информация, которая необходима для определения обязательств по налогам и сборам и отчета перед налоговыми инспекциями, а не только в целях исчисления показателей по результатам хозяйственной деятельности и принятия соответствующих управленческих решений. Реализация субъектами экономики налогового аудита происходит с целью обнаружения, недопущения и предотвращения нарушений налогового законодательства, а также позволяет не получить доначислений и санкций со стороны налоговых органов.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Рассмотрение теоретических аспектов бухгалтерской отчетности, в частности, изучение ее определений, сущности и форм представления, вопросов достоверности информации, воспроизводимой в ней, нашло отражение в работах: О.А. Мироновой [1], З.П. Меделяевой, Е.Б. Труновой [2], Г.Г. Ягудиной [3], Е.Ю. Дирковой [4], И.А. Слободняк [5], О.С. Дьяконовой, Н.А. Моргун [6], Н.Н. Ильшевой, М.О. Купцовой [7], Труды С.Д. Надеждиной, Т.Г. Храмцовой, Г.В. Максимовой [8], В.Д. Брагиной [9], С.С. Кожобекова, Б.А. Альпеновой, С.Е. Сулеевой, А.К. Карымсакова [10] посвящены положениям о налоговой отчетности.

Вопросам налогового аудита уделено внимание в работах А.Г. Добровольского [11], Е.С. Ивановой [12], В. Тарасовой [13], Д.А. Юнусовой [14], Ю.В. Двойченко [15], П.П. Баранова, А.А. Шапошникова, Н.В. Барановой [16], Д.С. Жакипбекова [17]. Однако, налоговый аудит с позиции независимого налогового контроля в литературе в настоящий момент не рассматривается, хотя является перспективным направлением для научных исследований.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель представленной статьи заключается в исследовании вопросов использования налогоплательщиком налогового аудита бухгалтерской и налоговой отчетности как элемента независимого налогового контроля.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Отчетность представляет собой единую систему данных, отражающую имущественное и финансовое положение хозяйствующего субъекта и результаты его хозяйственной деятельности. Она составляется по установленным формам за определенный период времени (отчетный или налоговый период) по данным бухгалтерского, налогового, оперативного и статистического учета. Аккумуляция информации в отчетность является заключительным этапом всего учетного процесса и представляет собой способ периодической группировки информации текущего учета.

Как известно, отчетность обладает двусторонним характером:

- во-первых, она предназначена для внешних пользователей: налоговые органы, банки и т.п.,
- во-вторых, она применяется самим хозяйствующим субъектом при принятии решений управленческого характера с учетом показателей его хозяйственной деятельности.

Отметим, что показатели отчетности должны быть подтверждены первичной документацией и записями бухгалтерского учета, следовать из информации текущего учета, а также призваны находиться в соответствии с истинным состоянием средств хозяйствующего субъекта за определенный период. Таким образом, отчетность должна удостоверить истинное представление финансового положения субъекта экономики, финансовый результат его деятельности, движение денежных средств и т.п.

Сдаваемая всеми хозяйствующими субъектами отчетность бывает бухгалтерской, являющейся единой системой данных, отображающих имущественное и финансовое положение субъекта экономики и результаты его хозяйственной деятельности, и налоговой, отражающей систему данных о положении субъекта экономики и результатах его деятельности, которая предназначена для расчета обязательств по налогам и сборам.

В соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. «О бухгалтерском учете», под бухгалтерской (финансовой) отчетностью понимается «информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная, в соответствии с требованиями, установленными законом». Она является завершающим этапом учетных процедур. Имеющиеся в литературе характеристики термина «бухгалтерская (финансовая) отчетность» в той или иной мере служат отражением единичных признаков финансовой отчетности, указывающих на то, что это:

- структурированное представление финансового положения и операций, которые осуществлены хозяйствующим субъектом,
- совокупность показателей, отражающая результативность хозяйственной деятельности компании за истекший отчетный период,
- система разнообразных форм отчетов, которые содержат данные, отражающие отдельные составляющие деятельности хозяйствующего субъекта, используются ее пользователями с целью принятия решений в области инвестирования и управления.

С 01.01.2013 г. все хозяйствующие субъекты обязаны предоставлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность в налоговые инспекции и службу статистики.

Современная бухгалтерская (финансовая) отчетность должна отвечать требованиям достоверности, целостности, своевременности, простоты, сравнимости и публич-

ности. Согласно российским стандартам бухгалтерская (финансовая) отчетность включает в себя бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним (отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании денежных средств). Нормативно-правовое регулирование бухгалтерской (финансовой) отчетности происходит на 4 уровнях (основополагающий, регламентирующий, поясняющий и детализирующий).

Что касается налоговой отчетности, то ее предназначением является расчет обязательств по уплате налогов и сборов. Налоговая отчетность – это составная часть налогового контроля. В соответствии со статьей 23 Налогового кодекса РФ, «налогоплательщики обязаны представлять в налоговый орган по месту учета в установленном порядке налоговую отчетность по тем налогам, которые они обязаны уплачивать, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах». В тоже время в Налоговом кодексе РФ (НК РФ) нет законодательного закрепления термина «налоговая отчетность», в этой связи необходимо ориентироваться на определение, которое представлено на официальном сайте налоговых органов, где отмечено, что она состоит из совокупности документов, которые отражают данные об исчислении и уплате налогов и сборов гражданами, индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами.

Определения налоговой отчетности приводятся и в научной литературе, под которой понимается совокупность действий плательщика налогов и сборов по составлению, ведению и сдаче документов установленной формы в налоговый орган. Соответственно налоговая отчетность содержит информацию о результатах хозяйственной деятельности налогоплательщика, его имущественном положении и фиксирует процесс исчисления налогов и сборов и сумму, которая подлежит перечислению в бюджет.

Если говорить о разнице между бухгалтерской и налоговой отчетностью, то необходимо упомянуть о том, что бухгалтерская отчетность – это более широкое понятие, включающее в себя главные показатели о деятельности хозяйствующего субъекта. В то время, как в налоговой отчетности отражаются только показатели, непосредственно необходимые для расчета налогов и сборов. Необходимо отметить, что в бухгалтерской отчетности данные о налогах и сборах приводятся в общем виде, а в налоговой – более детально [18, с. 2]. Именно по этой причине каждый субъект предпринимательской деятельности должен составлять оба вида отчетности одновременно.

Отметим, что к налоговой отчетности также относятся налоговые расчеты авансового платежа («письменное заявление налогоплательщика о базе исчисления, об используемых льготах, исчисленной сумме авансового платежа и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты авансового платежа») и налоговая декларация («письменное заявление налогоплательщика о полученных доходах и произведенных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога и (или) другие данные, связанные с исчислением и уплатой налога»).

Количественный состав налоговой отчетности зависит от вида налогового режима, используемого налогоплательщиком и совокупностью налогов, плательщиком которых он является. Как известно, формы налоговых деклараций (авансовых расчетов), которые представляются по окончании налогового (отчетного) периода, утверждаются приказами Федеральной налоговой службы.

Необходимо констатировать, что Налоговый кодекс РФ предусматривает ответственность за непредставление налоговой декларации в законодательно установленный срок. Согласно статье 119 НК РФ «непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по

месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 % от уплаченной в установленный законодательством о налогах и сборах срок суммы налога, подлежащей уплате (доплате) на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 % указанной суммы и не менее 1000 руб.». А в соответствии со статьей 119.1 НК РФ, несоблюдение правил представления налоговой декларации (расчета) в электронной форме в случаях, предусмотренных НК РФ, влечет взыскание штрафа в размере 200 руб.

На всех этапах хозяйственной деятельности компании в той или иной степени сталкивается с проблемными вопросами налогового характера и пытается их решить так, чтобы использовать свои ресурсы с наибольшей отдачей в целях ускорения экономического роста компании. Имея в виду важность осуществления данного аспекта в ситуации присутствия высокого налогового бремени и совокупности внешних неблагоприятных факторов, хозяйствующий субъект стремится оптимизировать свои налоговые обязательства, что в ряде случаев может быть признано уклонением от уплаты налогов и сборов. Также, важно отметить, что даже у бухгалтера, обладающего большим опытом работы, могут быть допущены ошибки при ведении налогового и бухгалтерского учета и при составлении отчетности. В этой связи практически каждый хозяйствующий субъект старается осуществлять свой контроль посредством внутреннего и внешнего аудита. Налоговый аудит является наиболее важным для субъектов экономики, поскольку оказывает помощь руководителям и должностным лицам в нахождении и грамотном исправлении ошибок при исчислении налогов и сборов до их обнаружения налоговыми органами.

В Российской Федерации налоговый аудит – это самое популярное новое направление аудита. В общем виде налоговый аудит – это:

– самостоятельная проверка состояния ведения бухгалтерского и налогового учета и расчетов хозяйствующего субъекта по налоговым платежам,

– экспертиза налоговых обязательств клиента в целях определения налоговых рисков и резервов сокращения налогового давления на бизнес.

Одновременно можно отметить, что налоговый аудит представляет собой выполнение аудиторской компанией особого аудиторского задания по изучению бухгалтерской и налоговой отчетности хозяйствующего субъекта для выражения мнения об уровне достоверности и соответствии важных аспектов нормам, которые закреплены законодательством, порядка формирования, отображения в учете и перечисления субъектом экономики налогов и сборов [19, с. 9].

Осуществление налогового аудита состоит из нескольких этапов:

а) проведение экспертизы системы налогообложения;

б) осуществление экспертизы учетной политики в целях налогообложения;

в) проверка правильности расчета налогов и сборов и осуществления выплат;

г) составление отчета с характеристикой ошибок, обнаруженных в ходе осуществления проверки, и предложение рекомендаций по их устранению.

Осуществление налогового аудита происходит посредством либо системы внутреннего контроля, либо внешнего аудита. Аудит в компании и внутренний контроль – это важнейшая часть современной системы управления хозяйствующим субъектом. Каждая организация должна самостоятельно формировать систему налогового учета, зафиксировав ее положения в учетной политике для целей налогообложения.

Реализация налогового аудита дает возможность рассмотреть следующие важные факторы:

– во-первых, специфику основных хозяйственных

операций хозяйствующего субъекта и имеющиеся объемы налогообложения,

– во-вторых, соответствие применяемого хозяйствующим субъектом режима налогообложения законодательным нормам,

– в-третьих, оценить уровень налоговых обязательств и возможных налоговых нарушений хозяйствующего субъекта.

Осуществление проверки и подбор доказательств правильности исчисления и уплаты субъектом экономики налогов и сборов при реализации внешнего аудита может происходить как по всей совокупности налогов и сборов, так и по некоторым их видам. В ходе проведения аудита необходимо проверить налоговую отчетность, которую хозяйствующие субъекты предоставляют по установленным формам, и правомерность применения налоговых льгот.

Информация, отраженная в налоговой отчетности, проверяется и анализируется посредством ее сопоставления со сведениями, содержащимися в синтетических и аналитических регистрах бухгалтерского учета и отчетности. Аудиторская компания обладает следующими правами:

а) осуществлять проверку первичных документов проверяемого хозяйствующего субъекта,

б) получать разъяснения от руководства о показателях и методиках, положенных в основу налогового расчета,

в) проводить наблюдение за процессом реализации инвентаризации,

г) принимать участие в осмотре объектов, которые используются плательщиком налогов и сборов для получения дохода или являются объектом налогообложения.

В ходе аудиторской проверки часть сведений по налогам и сборам аудитор получает в рамках проверки затрат, расчетов с покупателями и поставщиками, показателей финансовых результатов. В процессе анализа системы налогового учета аудитор устанавливает правильность определения налоговых баз и формирования налоговых деклараций, верность расчетов сумм налогов и сборов, которые подлежат уплате. С этой целью проверяется наличие всей нужной первичной документации, договоров по разным финансовым и хозяйственным операциям, и соответствие приведенной в расчетах информации сведениям бухгалтерского учета, а также подтверждается соответствие финансово-хозяйственных операций действующему законодательству о налогах и сборах. Для избежания арифметических ошибок рекомендуется по каждому расчету осуществлять сверку информации бухгалтерского учета, на основе которой составлен расчет. Необходимо также проверить оперативность подачи налоговых деклараций (расчетов) и своевременность перечисления налогов.

По результатам аудита налогового учета:

– подтверждается правильность и обоснованность расчетов по налоговым обязательствам хозяйствующего субъекта за определенный период;

– анализируется организация раздельного учета по налогу на добавленную стоимость, и разрабатываются методики по оптимизации налогообложения НДС;

– изучается существующая методика оценки остатков незавершенного производства и готовой продукции;

– подготавливаются рекомендации по делению рекламных расходов на относящиеся к нормируемым и ненормируемым и другое.

Однако, важно заметить, что в целях снижения правонарушений в области исчисления и уплаты налогов и сборов хозяйствующие субъекты осуществляют мало мер, что подтверждают результаты проверок, проведенные налоговыми инспекциями.

Выводы исследования. В Российской Федерации субъекты экономики в большинстве случаев заполняют и бухгалтерскую, и налоговую отчетность. Бухгалтерская отчетность – это важный источник, дающий возмож-

ность получить сведения:

- о показателях деятельности компании,
- об инвестиционной привлекательности,
- в целях принятия управленческих решений.

Согласно российским стандартам в состав бухгалтерской отчетности входят: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним. В свою очередь в состав налоговой отчетности входят документы, которые содержат информацию о подлежащих исчислению и уплате налогов компаниями, предпринимателями и гражданами. Информация, отражаемая в налоговой отчетности, является более ограниченной по отношению к информации, представляемой в бухгалтерской отчетности, однако, она имеет более детализированную структуру. Подчеркнем, что каждый налог и сбор обладает своим сроком подачи отчетности, а Налоговый кодекс РФ устанавливает ответственность для налогоплательщиков в случае несвоевременной подачи отчетности по налогам и сборам.

Важно подчеркнуть, что бухгалтерская и налоговая отчетность – это неотъемлемый атрибут в налоговом контроле, поскольку информация, содержащаяся в отчетности, необходима плательщику для определения его обязательств по налогам и сборам, а налоговым инспекциям – для проверки верности проведенных исчислений. Каждый налог имеет свою форму налоговой отчетности. В отчетности (бухгалтерской и налоговой) отражаются сведения, нужные для определения налоговой базы по тому или иному налогу, в тоже время эта информация не всегда совпадает.

Налоговый аудит (как внутренний, так и внешний) реализуется субъектами экономики для обнаружения, недопущения и предотвращения нарушений налогового законодательства. Налоговый аудит – это независимая проверка ведения учета бухгалтерских и налоговых расчетов, осуществляемых компанией. Налоговый аудит, осуществляемый компетентными специалистами, дает возможность не получить доначислений и санкций в случае попадания под реализацию мероприятий налогового контроля со стороны налоговых органов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Миронова О.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность и ее роль в обеспечении финансовой безопасности бизнеса // *Экономические науки*. 2015. № 122. С. 83–86.
2. Медеяева З.П., Трунова Е.Б. Бухгалтерская управленческая отчетность, ее содержание и формы представления // *Вестник Воронежского государственного аграрного университета*. 2015. № 2 (45). С. 100–108.
3. Ягудина Г.Г. Бухгалтерская отчетность некоммерческих организаций как форма контроля их деятельности // *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2012. № 2. С. 2–10.
4. Диркова Е.Ю. Годовая бухгалтерская отчетность: достоверность, конфиденциальность, дивиденды // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 3. С. 38–45.
5. Слободняк И.А. К вопросу об определении понятия «бухгалтерская управленческая отчетность» // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2011. № 4. С. 25–30.
6. Дьяконова О.С., Моргунов Н.А. Бухгалтерская отчетность как источник экономической информации // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. 2016. № 11. С. 121–125.
7. Ильшешва Н.Н., Куцова М.О. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: проблемы обеспечения достоверности и методы борьбы с фактами ее фальсификации // *Экономика и управление: проблемы и решения*. 2018. Т. 2. № 2. С. 86–91.
8. Надеждина С.Д., Храмова Т.Г., Максимова Г.В. Налоговая отчетность как инструмент налогового контроля в регионе // *Вестник НГУЭУ*. 2017. № 4. С. 125–130.
9. Брагина В.Д. Концептуальные основы налоговой отчетности // *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2015. № 12 (51). С. 87–89.
10. Кожабеков С.С., Альпенова Б.А., Сулеева С.Е., Карымсаков А.К. Особенности налогового учета и налоговая отчетность // *Актуальные научные исследования в современном мире*. 2017. № 11-5 (31). С. 138–142.
11. Добровольский А.Г. Налоговый аудит: теоретические и практические аспекты // *Экономика и управление: проблемы и решения*. 2018. Т. 2. № 2. С. 78–85.
12. Иванова Е.С. О сущности понятия аудит налогообложения в соотношении с понятиями налоговый аудит и налоговый консалтинг // *Вопросы экономики и права*. 2011. № 34. С. 365–370.
13. Тарасова В. Налоговый аудит как самостоятельный вид аудиторской деятельности в России // *РИСК: Ресурсы, информация,*

снабжение, конкуренция. 2013. № 3. С. 340–344.

14. Юнусова Д.А. Налоговый аудит как средство снижения налоговых рисков: проблемы и перспективы // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 3-2 (56-2). С. 564–567.

15. Двойченко Ю.В. Налоговый аудит как направление аудиторской деятельности // *Вестник Московского университета. Серия 26: Государственный аудит*. 2014. № 2. С. 23–28.

16. Баранов П.П., Шапошников А.А., Баранова Н.В. Налоговый аудит в России: особенности генезиса и альтернативные интерпретации // *Аудиторские ведомости*. 2015. № 9. С. 15–31.

17. Жакипбеков Д.С. Налоговый аудит как самостоятельная категория // *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 5. С. 253–256.

18. Бабалыкова И.А., Баикатов В.В., Барсегян А.А. Анализ сущности бухгалтерской и налоговой отчетности и выявление их взаимосвязи // *Научный журнал КубГАУ*. 2014. № 101. С. 1–13.

19. Орлов Д.В. К вопросу о понятии «налоговый аудит» // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2011. № 4. С. 6–17.

Статья поступила в редакцию 02.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.719
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0080ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ГОСУДАРСТВ
В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2019

Тютерева Юлия Дмитриевна, студентка 4 курса

Самарский государственный экономический университет

(443090, Россия, Самара, ул. Советской Армии, д. 141, e-mail: julia.tiutereva@yandex.ru)

Аннотация. В статье рассмотрены основные тенденции, наблюдаемые в процессе развития банковских систем государств в условиях финансовой глобализации современной экономики. Актуальность исследуемой темы связана с текущими процессами в мировой банковской системе, где прослеживается тесная взаимосвязь между отдельными рынками из-за финансовой глобализации. Названы и описаны процессы, отмечаемые в условиях финансовой глобализации. Рассмотрены основные фундаментальные факторы, влияющие на процесс финансовой глобализации и интеграции мировых финансовых рынков. Проанализированы основные тенденции в развитии банковских систем государств, включая транснационализацию банковской деятельности и появление транснациональных банков, укрупнение банковского капитала, появление систем электронных платежей и создание систем страхования вкладов. Также названы негативные факторы, оказывающие влияние на развитие мировой банковской системы и замедляющие процесс интеграции банков различных стран. Сделан вывод о дальнейшем развитии коммерческих банков в условиях финансовой глобализации и интеграции мировых финансовых рынков. Сама финансовая глобализация показана не только как причина текущих изменений в развитии банковских систем государств, но и как причина роста рыночной конкуренции и уровня качества банковских услуг.

Ключевые слова: банковская система; финансовая глобализация; финансовые рынки; транснационализация банков.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF BANKING SYSTEMS OF STATES
IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION

© 2019

Tiutereva Yulia Dmitrievna, 4th year student

Samara state University of Economics

(443090, Russia, Samara, street of the Soviet Army, 141, e-mail: julia.tiutereva@yandex.ru)

Abstract. The article considers main trends observed in the development of the banking systems of states in the context of the financial globalization in modern economy. The relevance of the topic under study is related to the current processes in the global banking system, where there is a close relationship between individual markets due to financial globalization. Main processes that are observed in the framework of financial globalization are named and described. The main fundamental factors affecting the process of globalization and integration of world financial markets are considered. Analyzed the main trends in the development of the banking systems of states, including the transnationalization of banking and emergence of transnational banks, capital consolidation, creation of electronic payment system and deposit insurance. The negative factors influencing the development of the world banking system and slowing down the process of integration of banks of different countries are also mentioned. The conclusion is made about the further development of commercial banks in the conditions of financial globalization and further integration of the world financial markets. Financial globalization itself is shown not only as a cause of current trends in the development of the state's banking systems, but also as a cause of growing market competition and quality of banking services.

Keywords: banking system; financial globalization; financial markets; transnationalization of banks.

На сегодняшний день финансовая глобализация и ее тенденции, которые она порождает, значительно влияют на мировую экономику, проникают во все ее отрасли, приводят к созданию новых форм предприятий, увеличивают капитализацию рынка ценных бумаг и активность применения финансовых инструментов при управлении коммерческими рисками.

Ключевой причиной глобализации выступает рост значения финансового капитала при формировании структуры мирового ВВП. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на мировом финансовом рынке, капитализация которого в январе 2018 года больше, чем объем мирового ВВП (91 трлн долларов и 75 трлн долларов соответственно). В частности, в США летом 2018 года капитализация американского фондового рынка по индексу S&P500 достигла отметки 20 трлн долларов, что на 10% выше ВВП США [1].

При глобализации финансовых рынков мы наблюдаем два важных процесса [2]:

1. Рост рыночной капитализации фондового рынка США, Великобритании, Германии, Японии и других развитых государств в связи с исторически низким уровнем процентной ставки.

2. Рост волатильности и нестабильности валютных инструментов.

Так называемая «эра низких процентных ставок» становится проблемой для экономики ведущих стран мира: США (учетная ставка была 0,25% в 2008 - 2015 г.г., после чего началось плавное повышение ставки до 2,25% в сентябре 2018 г.), Еврозоны (текущая учетная ставка

ЕЦБ 0%) и Японии (ставка – 0,1%). Особое внимание стоит обратить на рынок Японии, где присутствует дефляция и нет экономического роста.

С точки зрения монетарной теории, эффект от влияния отрицательных процентных ставок еще не установлен. При этом экономическое сообщество считает, что основным результатом такой денежно-кредитной политики является ликвидация дефляции, стимулирование инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг и снижение уровня долговой нагрузки (из-за понижения уровня процентных ставок на банковское кредитование).

Помимо «перегрева финансовых рынков», который заключается в рекордном росте объема рыночной капитализации, превышающем объем ВВП, ультрамягкая денежно-кредитная политика ведущих центральных банков мира привела к новой проблеме под названием «валютные войны». Валютные войны – это действия финансовых властей страны, нацеленные на понижение курса своей валюты относительно валют других государств, которые имеют значение для международной торговли этого государства. В результате государство, искусственно понизившее курс своей валюты, получает конкурентное преимущество в виде относительной дешевизны своих товаров. В ответ на подобные действия другие страны начинают снижать обменный курс своей валюты, и этот процесс становится сложно остановить.

В результате между ведущими странами и рынками мира начался нерыночный процесс конкуренции, приводящий к курсовым колебаниям национальных валют. В связи с этим пострадавшими, в первую очередь, являются

ся коммерческие банки, стабильность бизнеса которых в том числе зависит от степени прогнозируемости курса валют, находящихся в портфеле активов кредитной организации. Более того, волатильность курсов валют негативно влияет на потребительский рынок и бизнес. Кредитные организации начинают испытывать проблемы с возвратом выданных кредитов, появляются проблемные заемщики, банки вынуждены привлекать более дорогие денежные ресурсы, что снижает уровень банковской маржи между привлеченными и инвестируемыми средствами.

Дальнейшему процессу финансовой глобализации способствуют следующие факторы [3, 4, 5, 6]:

- глобализация мировой экономики и конкуренции;
- либерализация валютной политики многих стран мира;
- международное разделение труда и интернационализация производства;
- усиление роста транснациональных корпораций;
- увеличение объема рынка слияния и поглощения (M&A).

Можно выделить четыре ключевые тенденции, которые наблюдаются в банковских системах государств мира. Каждая из тенденций связана с прямым влиянием процесса финансовой глобализации и вышеперечисленных факторов, изменивших не только структуру мировой экономики, но и развитие банковского бизнеса:

- транснационализация капитала банковской деятельности, включая создание транснациональных банков (ТНБ);
- укрупнение капитала, в первую очередь, за счет развития рынка банковских слияний и поглощений (M&A);
- система электронных платежей, переводов, интеграция финансовых технологий для ускорения операций и уменьшения на них затрат;
- развитие систем страхования вкладов.

В условиях развития современной рыночной экономики весомую роль играет деятельность транснациональных банков, которые функционируют в условиях нестабильного рынка. ТНБ – это разновидность транснациональных корпораций, функционирующих в банковской сфере. Они выступают финансовыми посредниками на международных рынках, у них есть зарубежные отделения, где проводятся кредитные операции в целях соблюдения интересов материнской компании и страны происхождения финансового капитала.

Таблица 1 - ТОП-10 крупнейших ТНБ мира по размеру рыночной капитализации, 2016 г., в миллиардах долларов США [8].

Ранг	Название банка	Страна	Рыночная капитализация, млрд. долларов США
1	Industrial & Commercial Bank of China	Китай	342,7
2	China Construction Bank Corp	Китай	283,1
3	Agricultural Bank of China	Китай	274,5
4	Bank of China	Китай	259,5
5	Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	245,6
6	HSBC Holdings	Великобритания	241,0
7	JPMorgan Chase & Co	США	235,2
8	BNP Paribas	Франция	218,0
9	Bank of America	США	214,4
10	China Development Bank	Китай	189,8

Важную роль в развитии транснационализации банковской сферы играют кредитные организации таких стран, как Великобритания, Франция, США, Япония и

в особенности Китая, значительно увеличившего свою долю в ТОП-50 крупнейших ТНБ мира с 8% в 2008 г. до 24% в 2016 г. [8].

На сегодняшний день список 10 крупнейших транснациональных банков мира выглядит следующим образом (таблица 1).

Причиной столь стремительного роста транснационализации банковской системы Китая является открытие границ рынка и интеграционные процессы с целью экспансии на зарубежные рынки. Увеличение доли китайских ТНБ наглядно демонстрирует следующая диаграмма (рис. 1).

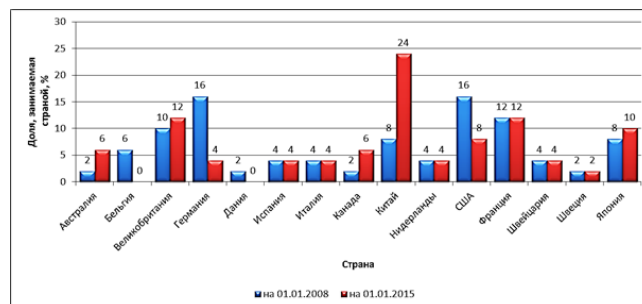


Рисунок 1 - Распределение ТНБ по территориальному признаку [8].

Крупнейшие ТНБ мировой экономики проводят экспансию на рынки развивающихся стран, где местные фондовые инструменты недооценены и дают большую доходность, чем ценные бумаги развитых стран. Данный процесс наблюдается и в России, что стало причиной стратегии «кэрри-трейда», которая заключается в заимствовании финансового капитала в западных странах с целью их инвестирования в казначейские облигации РФ (в 2012 г. доля иностранных инвестиций в ОФЗ составляла 5%, в 2014 г. – 6%, в 2016 г. – 20%, в 2017 г. – 27%).

Другой тенденцией в развитии банковских систем государств в условиях финансовой глобализации является укрупнение капитала, несмотря на замедление темпов его роста в последнее время.

Укрупнение капитала используется для развития банковского бизнеса и его дифференциации. Руководство банка преследует цель расширить свой бизнес, выйти на иные региональные рынки.

Но оно не равномерно, обратившись к данным таблицы 1, мы можем сделать выводы, что наиболее высокие темпы укрупнения банковского капитала наблюдаются в Китае, лидерство по капитализации банков смещается к странам, переживающим значительный экономический рост.

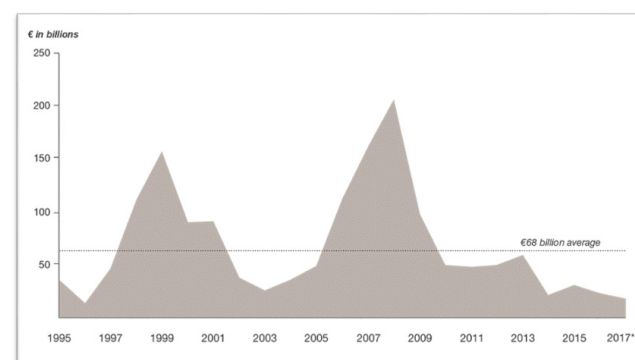


Рисунок 2 - Динамика рынка M&A банков в странах Западной Европы [10].

Анализируя мировые тенденции, необходимо обратить внимание на рынок слияния и поглощения в банковской сфере ЕС, где ключевым специфическим фактором, стимулирующий данную активность, является вве-

дение единой европейской валюты (евро) [9]. Но существуют и трудности: местные органы власти сохранили право на надзор и регулирование, высока конкуренция на банковском рынке ЕС.

По состоянию на 2017 год общее количество сделок и рыночная капитализация M&A в европейском банковском секторе колеблются вокруг их 20-летних минимумов по нескольким причинам (рис. 2). Слабая рентабельность банков и отсутствие спроса инвесторов на рискованные активы затрудняют банкам процесс увеличения капитала, необходимого для проведения крупномасштабных транзакций.

Следующей тенденцией в развитии банковских систем государств является процесс совершенствования безналичных переводов путем использования электронных платежных систем. Они имеют ряд преимуществ [11]: низкие затраты на проведение транзакции по переводу денежных средств, мгновенное проведение операции по переводу денег.

Создаваемые банками платежные системы можно разделить на следующие группы:

- системы удаленного управления счетом в банке;
- системы, основанные на принципе использования платежных карт;
- инновационные системы цифровых переводов через интернет.

В частности, тенденция удаленного управления счетами в банках связана с управлением конкурентоспособности банковских услуг, где система управления предлагает совершенствование продуктов с целью ликвидации очередей и необходимости появляться в отделениях банков клиентам.

Цифровые переводы через Интернет демонстрирует новый виток развития, где применяются технологии «умных контрактов». Их задачей является устранение лишних финансовых посредников, что оптимизирует затраты на денежные переводы и платежные операции.

Последняя рассматриваемая в рамках этой статьи тенденция в развитии банковских систем государств – использование системы страхования вкладов.

Сегодня системы страхования вкладов существуют более чем в 106 странах мира, их создали почти все страны Восточной Европы и Азии, также идет подготовка к формированию национальных систем страхования вкладов в некоторых государствах Востока и Африки.

Следует отметить, что в основе действия каждой системы страхования вкладов лежит задача защиты интересов массового вкладчика, то есть лиц, не имеющих необходимых знаний и возможностей для самостоятельной оценки рисков при размещении средств. Реализация данной задачи осуществляется через гарантированную выплату вкладчикам определенной денежной компенсации при неплатежеспособности коммерческого банка [12].

Основой для формирования банковской системы страхования вкладов является американская модель, где впервые появился аналогичный механизм в 1829 году.

Её основные принципы [13]:

- все коммерческие банки страны обязаны участвовать в системе страхования вкладов и депозитов клиентов;
- созданы элементы законодательного регулирования, где государство выступает как распорядитель средств и контролирующий орган;
- размер страховых взносов отличается для каждого банка, они зависят от его финансового состояния и от состояния казны ФРС.

В настоящее время система страхования вкладов – это обязательный элемент современных банковских систем, поддерживающий интерес клиентов к вкладам, депозитам и инвестиционным вложениям.

Есть и негативные факторы, оказывающие влияние на развитие мировой банковской системы: рост торгового протекционизма между странами, особенно США и

Китаем, высокий уровень расходов при проведении банковских операций на развивающихся рынках (по сравнению с банковскими операциями на развитых рынках), низкий исторический уровень процентных ставок в ведущих странах мира (по сравнению с динамикой конца 20-го столетия) и т.д.

Рассмотренные выше тенденции и дальше будут влиять на развитие финансовых рынков и банковских систем мира, преодоление же негативных факторов представляется трудным и долгим процессом, но конечным итогом подобных преобразований станет то, что на рынках останутся только сильные банки. Это делает банковские системы более совершенными, а банковские услуги более клиентоориентированными и конкурентоспособными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Кулишов В.В. Финансовая глобализация: сущность и последствия // Бизнес информ. – 2013. – № 3.
2. Курманова Д.А. Институционализация механизма развития финансового рынка в условиях глобализации // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 3.
3. Борисов А.Н. Валютная интеграция как одна из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2012. – № 7(92). – С. 171-179.
4. Соловьева С.В. Тенденции и перспективы развития российской банковской системы // РППЭ. 2017. №4 (78).
5. Оноприенко Е.Р., Баркин С.М. Мировые тенденции развития банковских инноваций // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12.
6. Седина А.О. Современные тенденции и перспективы развития банковского сектора экономики // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). – М.: РИОР, 2011. – С. 159-162.
7. Финансовые транснациональные корпорации и транснациональные банки (ТНБ) в мировой экономике. URL: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/transnacionalnyy-bank.html> (дата обращения: 31.10.2018).
8. Ромашова А.И. Транснациональные банки в мировой экономике: анализ особенностей развития // Инновационные технологии в науке и образовании: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 1 (5). – С. 232-239.
9. Горелая, Н.В. Слияния и поглощения как формы реорганизации коммерческих банков. - М. ГУ-ВШЭ, 2007. С.9.
10. The dating game in European banking: A guide to preparing for successful deals. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/reports/dating-game-european-banking> (дата обращения 31.10.2018).
11. Всяких М.В., Нестерова Н.С. Современные платежные системы коммерческого банка // Концепт. 2015. №8.
12. Сафронова Ю.Г., Тарханова Е.А. Система страхования вкладов и ее влияние на доверие населения коммерческим банкам в России // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 66-69.
13. Осколкова Н.А. Система страхования вкладов как гарантия стабильности осуществления банковской деятельности // Финансы и кредит. 2016. №10 (682).

Статья поступила в редакцию 26.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 339.9

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0081

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В МИРЕ НА ФОНЕ МНОГОПОЛЯРНОСТИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

© 2019

Украинцев Александр Александрович, аспирант Института стран
Азии и Африки (ИСАА)

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
(125009, Россия, Москва, ул. Моховая, 11, just-alexandr@yandex.ru)*

Аннотация. Проблематика исследования связана с потребностью системного анализа развития отношений между странами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива в контексте противоречий и несовершенства международных отношений, ярко выраженных в условиях острого геополитического кризиса под влиянием глобализации. Для этого целесообразно изучить понятие международной интеграции, определив при этом основные тенденции развития теории многополярности и регионализации на мировом пространстве.

Ключевые слова: совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, глобализация, регионализация, интеграция, международные отношения, объединения, трансформация

DEVELOPMENT OF INTEGRATED ASSOCIATIONS IN THE WORLD AGAINST THE BACKGROUND OF MULTIPOLARITY AND REGIONALIZATION

© 2019

Ukrainsev Alexander Aleksandrovich, graduate student Institute
of Asian and African Countries (ISAA)

*Moscow State University M.V. Lomonosov
(125009, Russia, Moscow, Mokhovaya St., 11, e-mail: just-alexandr@yandex.ru)*

Abstract. The problem of the study is related to the need for a systematic analysis of the development of relations between the countries of the cooperation Council of the Arab States of the Persian Gulf in the context of contradictions and imperfections of international relations, clearly expressed in the acute geopolitical crisis under the influence of globalization. To do this, it is advisable to study the concept of international integration, while determining the development of the theory of multipolarity and regionalization in the world.

Keywords: cooperation Council of the Arab States of the Persian Gulf, globalization, regionalization, integration, international relations, associations, transformation

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Глобальные потрясения, произошедшие в последнее десятилетие в мире, волна экономических кризисов, затронувших практически все крупнейшие страны, осложнение геополитической обстановки обостряют проблему неустойчивости международных финансово-экономических отношений между странами.

Негативные процессы трансформируют отношения и взаимозависимости между странами, являющимися участниками международных отношений. На мировую арену выходят новые мировые лидеры, позиции которых усиливаются благодаря формированию и развитию интегрированных объединений. Ярким примером здесь могут послужить страны Персидского залива, входящие в состав Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива. Подобные интеграции способствуют трансформации однополярной модели мировой экономики в многополярную, развитию полицентризма и регионализации в сфере международных финансово-экономических отношений, формированию новых форм международного финансово-экономического сотрудничества.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Стоит отметить, что в последние годы наблюдается нарастающий тренд в эволюции международных интеграций, состоящий в образовании международных региональных и мультирегиональных финансово-экономических объединений. Например, разработанная в 2000 году в рамках АСЕАН+3 инициатива Chiang Mai, фактором создания которой послужил Азиатский кризис 1997-1998 годов, продемонстрировала, что для выхода из него и предотвращения новых кризисов требуется совместная кооперация и региональное сотрудничество.

Кроме развития уже существующих межрегиональных объединений в последнее десятилетие наблюдается формирование и новых форм сотрудничества, не привязанных к конкретному региону. К числу таких объединений, в частности, относятся: БРИКС,

ТПП (Транстихоокеанское партнёрство (ТПП; англ. Trans-Pacific Partnership, TPP) - преференциальное торговое соглашение между 12-ю странами Азиатско-Тихоокеанского региона), Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП; англ. Transatlantic Trade and Investment Partnership) - планируемое соглашение о свободной торговле между Европейским Союзом и США, АБИИ (Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (англ. Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB).

В этой связи целесообразным является разработка новых подходов к институциональным формам регулирования международных институтов, наиболее перспективными из которых является теория многополярности и регионализации.

Для исследования теории развития многополярности и регионализации в сфере международных финансово-экономических отношений следует обратиться к истории данных явлений.

Первые упоминания о многополярном устройстве мира содержатся в работах немецкого геополитика К. Шмитта, которой писал, что совместно с противоборствующими континенталистским и атлантическим блоком (СССР и США) в мире существуют и другие континенты, и «великие пространства», например, Китай [1, с.9]. Несмотря на значимость темы полицентричности мира, до середины 90-х годов данная теория не получила развитие в научных дискуссиях, а были актуальны теории глобального доминирования американского либерализма (Ф. Фукуяма, 1988 [9, с.14]). Однако развитие глобализационных процессов заставило вновь обратиться к идеям многополярного мира как в научных кругах (концепция многополярности Г. Киссинджера, 1994[4, с.25], теория столкновения цивилизаций С. Хантингтона, 1993[10,25]), так и в рамках внешнеполитических направлений (стратегия многополярности Е. М. Примакова 1996[6, с.149], концепция многополярности Цзян Цзэминя 1997[13,с.35], концепция «больших пространств» В. Савина 2004[7, с.68]).

Формирование целей статьи (постановка задания). На сегодняшний день вклад в развитие теории многополярного мира внесла целая плеяда российских и

зарубежных исследователей. Так в трудах ученого С. Хантингтона приводится мультидисциплинарный анализ вопросов сосуществования и противостояния центров многополярного мира [15, с.325]. На первый план автор выдвигает географические и цивилизационные факторы. Будущая многополярность, по Хантингтону, предполагает активную борьбу между блоками, используя приграничные регионы и государства как поле боя. В рамках данного исследования, работы С. Хантингтона представляют особый интерес, так как в них формируется тенденция регионализации как важнейшей характеристики современной мировой экономики.

Китайский экономист Хуан Цян впервые употребил термин «многополярность» в Китае и в своей статье в 1986 г. «Обзор международной ситуации» при оценке, сложившейся в 80-е гг. XX века конфигурации регионализации. Он дал прогноз роста экономики Китая и создания системы трех полюсов СССР-США-Китай. Затем, по мнению исследователя, должен был появиться пятиполюсный мир в связи с подключением Японии и Европы [16, с.47]. Необходимо отметить, что теория пятиполюсного мира до сих пор остается доминирующей в китайском мышлении о многополярности.

В тоже время, в современном Китае активное развитие получила теория асимметрии, суть которой заключается в том, что различия между странами составляют основу их неравнозначности в мировой экономике [19, с.353]. Исследователь Ч. Юнлинь оценивает многополярную центрированность как способность центров оказывать автономное, в частности региональное влияние [20]. Он определил в качестве ведущих мировых центров пять государств с возможностью добавления в число мировых центров таких стран, как, например, Индия, и таких интеграционных объединений, как АСЕАН.

Таким образом, система международных отношений может трансформироваться в многополярную только в том случае, если такие «способности» пропорционально концентрируются в нескольких государствах. Именно такой подход предлагает применить Т.А. Шаклеина к современной теории многополярного устройства мира, определяя полярность в качестве «формальных фиксаций распределения совокупной власти и национальной мощи в мире» [17, с.98]. Но на наш взгляд, не совсем корректно ограничивать определение «многополярности» распределением военно-экономического влияния и в качестве отдельных полюсов следует выделять крупные мировые интеграции, имеющие влияние на развитие мировых рынков. Одним из таких полюсов возможно выделить страны ближнего Востока входящие в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива.

Характерно и то обстоятельство, что многополярность направлена на всемирную самоидентификацию наций и народов в мировом хозяйстве [5, с.86]. Она предполагает формирование устойчивых многоаспектных взаимосвязей между участниками объединений, альянсов и разнообразных международных организаций. На фоне многополярности формируются крупные региональные экономические блоки, распределяются сферы политического и экономического влияния. Основными инструментами многополярности выступают процесс регионализации и развитие сети соглашений о стратегическом партнерстве, суть которых будет рассмотрена далее.

Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Э. Макгрю, Д. Перратон под регионализацией определяют объединение государств или обществ, связанных между собой функционально или географически в единую группу. В то же время интернационализация, по их мнению, может относиться к моделям взаимодействий и взаимосвязей между двумя или несколькими национальными государствами независимо от их географического положения [12, с.19]. Данное определение видится как совокупность формирующихся экономических блоков ряда стран, распро-

ложенных близко географически, объединяющихся для достижения совместных целей. Такое определение свойственно странам Персидского залива, входящим в состав Совета сотрудничества арабских государств. Регионализация и интернационализация в этом подходе, на наш взгляд, может быть определена как «международная экономическая интеграция» и «международное экономическое сотрудничество», что подтверждают направления взаимодействия внутри интеграции стран Персидского залива.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов
Исследование международных отношений, по Луману [3, с.240], как одной из функциональных подсистем общей социальной системы основано на представлении понятия регионализации как ряда функциональных, а не территориальных дифференциаций. На наш взгляд, территориальные дифференциации должны присутствовать в определении регионализации, поскольку в основе региональной объединения важен именно географический признак.

На современном этапе развития уровни и формы регионализма столь разнообразны, что классифицировать их зачастую сложно. В связи с этим возникло теоретическое направление «новый регионализм» [2], дающее представление о том, что такое регион и процессы, происходящие в нем. Данное понятие, определяет причины и предпосылки региональной консолидации, выделяет роль политических факторов в формировании международных регионов.

Разумеется, в современных условиях очень важно учитывать меняющийся характер процессов региональной интеграции, а также особенности их развития в разных регионах мира. По мнению известного экономиста А. Н. Спартака, «в современных условиях нелогично утверждать, что главным вектором развития экономической интеграции регионов является блоковый, сопряженный пространственно формат» [8, с.75].

Многополярность экономики и ускоренная регионализация в качестве ответа на рост глобальных угроз, стремление ряда стран укрепить собственные позиции в экономике, разработать дополнительные механизмы противостояния внешним угрозам и распространению кризисов на глобальном уровне, стремление к созданию «подушек безопасности» и буферов — все это способствует трансформации понятий «региональная экономическая интеграция» либо «интеграционное объединение». Современные формы интеграции все более активно стали уходить от вертикальных типов и принимать горизонтальный вид. Именно такой формат представляет собой «новое течение» интеграции стран, который в наибольшей степени приспособлен к условиям современной глобализации и позволяет учитывать интересы всех государств.

В современной научной литературе образование интеграционных объединений в рамках модели нового регионализма характеризуется как наиболее перспективное по сравнению с моделью традиционного регионализма [11, с.8].

М. Шифф и А. Уинтерс, соглашаясь с неоспоримыми плюсами международной интеграции, выделяют характерные для «нового» регионализма тенденции:

- деструкция модели интеграции, акцентом которой являлось стимулирование международной торговли, а не контроль над объединением;
- признание факта потребности в более радикальных мерах, что будет способствовать повышению эффективности интеграции, чем простое снижение квот и тарифов (данный вывод послужил появлению понятия, «глубокая интеграция»);
- появление торгово-экономических блоков, где развитые страны и развивающиеся являются равноправными партнерами [14].

Таким образом, «новый регионализм», на наш взгляд,

имеет более «рыночный» тип, основанный на принципах честной торговли между партнёрами и, учитывающий специфику экономик стран участниц, что выражается в наличии льгот и преференций, предоставляемых странами в рамках отдельных программ.

В научных дискуссиях термин «новый регионализм» все чаще применяется в контексте изучения процессов международной экономической интеграции, сравнения и анализа процесса развития интеграции развитых стран с новыми формами экономических объединений.

Современная модель интеграции Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива формирует возможность объединения стран с более высоким уровнем дифференциации развития экономик. Менее развитые страны привлекаются в интеграционные блоки высокоразвитых государств. В сформированных интеграционных объединениях рождается плотное ядро из более развитых стран, представляющих мотор интеграции, оказывающих существенную помощь менее развитым государствам (финансовую, технологическую, инвестиционную и др.). Цель такой интеграции - «экономическая конвергенция» – «подтягивание» социально-экономического развития развивающихся стран к позициям более развитых. Многообразие интеграционных форм просматривается также в контексте институциональных механизмов интеграции. Так, например, восточная модель интеграции основывается на жесткости институциональной структуры и неизбежности выполнения решений всеми участниками объединения, а азиатская схема интеграции предлагает свободу маневра каждой стороны.

Развитие многополярной модели мирового устройства обусловлено наличием факторов, обеспечивающих устойчивость отношений между странами - отсутствием регулятивных асимметрий, эффективностью рыночных механизмов стран и структурной совместимостью их экономик. При этом эволюция мировой экономической системы ускоряется путем образования новых межстрановых механизмов экономического взаимодействия, оказывающих влияние на изменение устоявшихся глобальных принципов однополярной архитектуры мира.

Современные интеграционные модели формируются на основе различных мотиваций. В их основе определены исторические факторы развития экономики и политики, а также инвестиционные, социальные валютно-финансовые и другие предпосылки для интеграции стран.

В связи с этим стоит заключить, что до сих пор в мире не сформирована универсальная система межгосударственной экономической интеграции, несмотря на попытки ученых выявить определенные общие закономерности. Складывающаяся многополярность глобальной экономики вступает в противоречие с действующей устаревшей институциональной системой, основанной на монополярной модели мира.

Наблюдающаяся тенденция движения к множественности формирования различных интеграционных моделей и форматов представляет собой необходимость разработки «гибридной» концепции международной экономической интеграции. Новая концепция может сочетать в себе неизбежность сетевой структуры мировой экономики, а также набор определенных стратегий, учитывающих «статический» и «динамический» подходы.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, необходимость развития концепций международной экономической интеграции подтверждается следующими причинами:

- регулярное снижение эффективности сотрудничества внутри развитых группировок – их «инерционное движение», которое не справляется с внешними «шоками» экономического кризиса, ростом финансовых обязательств, нарастанием политических и экологических рисков;

- посткризисная критика неолиберальной модели развития, отсутствие нужного инструментария прогнозирования и предупреждения экономических кризисов, дискредитация рыночных механизмов восстановления экономических систем. Стоит заметить, что интеграционные процессы являются частью всей мировой экономики, и возможность саморегулирования перед агрессивной внешней средой должна быть заложена в них;

- динамичное обострение борьбы экономик разных стран за финансовые, природные, и другие виды ресурсов, меняет геоэкономическую картину мира, требуя от интегрирующихся государств осуществления качественного мониторинга текущих экономических процессов и корректировки интеграционной стратегии;

- рост динамики изменений в мировой экономике, требуют увеличения сформированных и находящихся в процессе формирования интеграционных объединений разных стран.

Определение новых форм интеграций, построенных на принципах формирования многополярного мира позволит выстроить более справедливую модель мировых взаимоотношений на политическом и экономическом пространстве. При этом появится возможность определения новых лидеров рынка, оказывающих помощь в развитии странам, с которыми они активно развивают сотрудничество в рамках интеграционных объединений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бажанов Е. Неизбежность многополюсного мира // МЭИМО. 2004. № 2.
2. Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ». 2009.
3. Глобализация и регионализация / Луман Н. Дифференциация / пер. с нем. М.: Издательство «Логос». 2006. С. 239–245.
4. Киссинджер Г. Дипломатия. М. 2017.
5. Перская В., Глуховцев В. Многополярность: миф или реальность. Геоэкономические аспекты. М.: Экономика. 2011.
6. Примаков Е.М. Мир без России? К чему ведет политическая близорукость. М.: ИИК «Российская газета». 2009. С. 239.
7. Савин В.В. Интегрирование планетарного человеческого сообщества: от девятиполярного мира к трем «естественным» коалициям больших пространств // Постмодерновый мир и Россия. -М.-Волгоград. 2004
8. Спартак А.Н. Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. №6.
9. Фукуяма, Ф. Конец истории? / Ф. Фукуяма // Вопросы философии. 2011. № 3.
10. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ. 2013.
11. Хашин С.А. Развитие евразийской экономической интеграции в контексте модели «нового» регионализма // European Social Science Journal. 2014. № 12 (51). С. 7-11.
12. Хелд Д., Гольдблатт Д., Макгрю Э., Пerratон Д. Глобальные трансформации. М.: Праксис. 2014. С. 19.
13. Цзян Цзэминь. Реформа, развитие, стабильность. Статьи и выступления. М.: О-во дружбы и сотрудничества с зарубеж. Странами. 2002. С. 687.
14. Шифф Морис, Уинтерс Л. Алан Региональная интеграция и развитие/Морис Шифф, Л. Алан Уинтерс; Пер. с англ.; Всемирный банк. М.: Весь мир. 2005.
15. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. – NY: Simon, 2011. P. 307-345.
16. Huan Xiang, Zhanwang 1986 nian guoji xingshi (Prospects for the 1986 international situation)/ Liaowang 1.
17. Ibidem. P. 351.
18. January 1986. P. 8–9.
19. Womack B. Asymmetry theory and China's concept of multipolarity// Journal of Contemporary China. № 13. 2004. P. 351-356.
20. Zhang Y. Partners or Adversaries: Relations between China, America, Japan and Russia in Readjustment. –Shehui Kexue Wenxian Chubanshe. – Beijing. 2001. P.28.

Статья поступила в редакцию 31.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 331.108.64

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0082

**УВОЛЬНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО
В СВЯЗИ С УТРАТОЙ ДОВЕРИЯ**

© 2019

Украинцев Вадим Борисович, доктор экономических наук, заведующий кафедры Государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Савон Игорь Витальевич**, доктор экономических наук, профессор кафедры Государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Лепетикова Ирина Юрьевна**, кандидат юридических наук, доцент кафедры Государственного, муниципального управления и экономической безопасности**Канаки Валерия Владимировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры Государственного, муниципального управления и экономической безопасности*Ростовский государственный экономический университет**(344082, Россия, Ростов-на-Дону, пер. Островского, 62, e-mail: rsue.spmes@bk.ru)*

Аннотация. Статья посвящена актуальному вопросу увольнения государственного служащего в связи с утратой доверия. Данный вопрос мало исследован в научных кругах, но от этого еще более актуально исследование проблемных вопросов применения специальной нормы, касаемой вопроса увольнения в связи с утратой доверия. Результаты исследования данной статьи могут быть предметом обсуждения законодателем в целях совершенствования законодательства о государственной службе.

Ключевые слова: государственная служба, государственная гражданская служба, утрата доверия, увольнение, трудовое право, ответственность, конфликт интересов.

**STATE EMPLOYEE SATISFACTION
DUE TO LOSS OF TRUST**

© 2019

Ukrainians Vadim Borisovich, doctor of economic Sciences, head of the Department of State, municipal administration and economic security**Savon Igor Vitalievich**, doctor of Economics, Professor of the Department of State, municipal administration and economic security**Lepetikova Irina Yryevna**, candidate of legal Sciences, associate Professor Department of State, municipal management and economic security**Kanaki Valeria Vladimirovna**, candidate of economic Sciences, associate Professor Department of State, municipal management and economic security*Rostov State University of Economics**(344082, Russia, Rostov-na-Donu, per. Ostrovskogo 62, e-mail: rsue.spmes@bk.ru)*

Abstract. The article is devoted to the topical issue of dismissal of a civil servant due to the loss of trust. This issue is little studied in the scientific community, but it is even more important to study the problematic issues of the application of a special rule relating to the issue of dismissal in connection with the loss of confidence. The results of the study of this article can be discussed by the legislator in order to improve the legislation on public service.

Keywords: state service, state civil service, the loss of trust, redundancy, employment law, liability, conflict of interests.

В силу современной экономической ситуации все чаще возникают актуальные вопросы относительно увольнения государственного служащего в связи с утратой доверия, что является эффективным средством ответственности государственного служащего.

Актуальность настоящего исследования обоснована необходимостью анализа понятия «утрата доверия», особенностей увольнения в связи с утратой доверия, выявления проблем правового регулирования. Цель исследования заключается в проведении анализа правового регулирования увольнения государственного служащего в связи с утратой доверия.

Научная новизна исследования заключена в том, что до настоящего времени вопросам исследования понятия «утрата доверия» в сфере государственной и муниципальной службы посвящено незначительное количество исследований, научных работ, и данный вопрос мало изучен до настоящего времени. Сформированная судебная практика не всегда позволяет ответить на актуальные вопросы относительно законного, обоснованного увольнения такой категории работников, как государственные гражданские служащие. Более того, как уже следует из изучения нормативных актов и правоприменительной практики, «утрата доверия» категория оценочная, и толкование посвященных данному термину норм, складывается лишь из судебной практики, обзоров судебной практики. Вместе с тем, важно предпринять меры по устранению возможных пределов увольнения по данному пункту государственных гражданских служащих, с целью устранения возможных злоупотреблений со стороны руководства, непосредственного работодателя.

Доверие — это терминологическая единица, обуславливающая принципы законности и правовой обоснованности, актуальное в юридической практике. Однако субъективность восприятия понятия «доверие» вносит сложности в правовое регулирование процесса увольнения сотрудника по изучаемым обстоятельствам. Формулировка «утрата доверия» в какой-то степени направлена на сокращение числа коррупционных проявлений, но в то же время, в некоторой мере и нарушает законные права сотрудников [5; 49].

Увольнение в связи с утратой доверия возможно в исключительно предусмотренных законом случаях и в отношении определенной категории сотрудников, в число которых входят гражданские служащие, лица, замещающие государственную должность РФ, государственную должность субъекта РФ, муниципальную должность, в случае, предусмотренном федеральными конституционными законами, федеральными законами, законами субъектов РФ, муниципальными нормативными правовыми актами, а также муниципальные служащие [7; 47].

Критерий оценки действий сотрудника, обуславливающих признаки утраты доверия, является ущерб или угроза возникновения ущерба, в результате действий сотрудника.

Как следует из вышеизложенного, в сфере государственной гражданской службы, как и в сфере муниципальной службы, термин «утрата доверия» не раскрыт в полной мере, что позволило бы исключить субъективное толкование данного термина.

В соответствии с законодательством о государствен-

ной гражданской службе РФ, гражданский служащий может быть уволен по основанию утраты доверия в строго установленных в ст. 59.2 ФЗ «О государственной гражданской службе РФ» случаях [3].

Вместе с тем, в связи с необходимостью соблюдения прав граждан, гарантируемых Конституцией РФ, ограничено право непосредственного работодателя на использование термина «утрата доверия» в целях увольнения сотрудника, что выражено в необходимости документального подтверждения совершения правонарушения конкретным сотрудником. Именно работодатель обязан доказать, каким образом и какие действия привели к совершению правонарушения, какой ущерб повлекли данные действия [6; 34].

Необходимость правильного толкования норм законодательства в части «утраты доверия» выражается в том, что неправильное толкование работодателем норм законодательства приводит к незаконному увольнению сотрудника, тем самым нарушая его права и законные интересы.

Государственные служащие представляют собой часть трудовых отношений, а нормы, регулирующие трудовые отношения и отношения в сфере гражданской службы достаточно схожи, и как указывает ряд теоретиков, статус государственного гражданского служащего в первую очередь должен определяться нормами трудового законодательства [2].

Что касается института увольнения при «утрате доверия», то возникает также вопрос о том, какими последствиями должен стать факт расторжения служебного контракта на этой основе: должны быть прописаны строгие правила, запрещающие лицам, ранее привлеченным к дисциплинарной ответственности за коррупционные правонарушения от занимаемых должностей в органах государственной власти и местного самоуправления. По мнению ученых, необходимо консолидировать дифференцированный подход к увольнению из-за потери доверия, в зависимости от тяжести и характера правонарушения (было ли оно систематическим, было ли это результатом преднамеренных (сознательных) действий или неосторожного). Соответственно, степень наказания должна быть разной: от увольнения до увольнения на определенный срок, указанный в законе [7; 55].

Таким образом, исследование показало, что следовало бы в п. 1 ст. 59.2 ФЗ № 79 прописать конкретные обстоятельства, при которых гражданский служащий может быть уволен в связи с утратой доверия и в каких возможно использовать более мягкое дисциплинарное взыскание, для того, чтобы не было возможности расширительного либо наоборот, более узкого толкования данной нормы. Необходимость совершенствования законодательства о гражданской службе очевидна, как и в частности, важно установить четкие и определенные нормы по регулированию вопросов увольнения государственных служащих, ввиду того, что данный вопрос является наиболее важным как во всех трудовых отношениях, и в служебных правоотношениях государственных служащих. Увольнение в целом, как процедура, непосредственно затрагивает права и интересы работников (государственных служащих), и важно применять законодательство наиболее эффективным и определенным образом, чтобы не нарушать права и интересы указанных лиц, и избежать возможности незаконного увольнения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 18.12.2006 №230 – ФЗ// СПС Консультант Плюс.*
2. *Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ //СПС Консультант Плюс.*
3. *Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.*
4. *Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // СПС Консультант Плюс.*
5. *Добробаба, М. Б. Проблема систематизации служебно-дисциплинарных делитов // Административное право и процесс, 2013. №*

7. С. 49.

6. *Коробченко, В. В. Правовая природа ответственности гражданских служащих за коррупционные правонарушения // Актуальные проблемы российского права, 2016. № 7. С. 34.*

7. *Лазарева, Н.Е. Увольнение за утрату доверия // ЭЖ-Юрист, 2018. № 25. С. 55.*

Статья поступила в редакцию 04.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.763.35

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0083

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

© 2019

Ушанов Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук,
доцент департамента финансовых рынков и банков
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(107996, Россия, Москва, улица Кибальчича, 1, e-mail: ushanov_05656@mail.ru)

Аннотация. Слабая позитивная динамика корпоративного кредитного портфеля в 2018 году (0,5% прироста в месяц) объясняется, с одной стороны, низкой потребностью многих предприятий среднего, малого и мелкого бизнеса в кредитных ресурсах из-за их дороговизны, с другой – приоритетами коммерческих банков, предпочитающих кредитовать крупные компании. В этих условиях возрастает значение альтернативных источников финансирования долгосрочных потребностей корпораций, важнейшим из которых является рынок корпоративных облигаций. Их главное достоинство в том, что они являются наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям доступ на рынок капиталов. Развитие рынка корпоративных облигаций позволит снизить стоимость заимствования для предприятий реального сектора, в первую очередь для предприятий 2 и 3 эшелонов, привлечь «длинные деньги» в экономику, снять с банковского сектора нагрузку по кредитованию крупнейших российских корпораций. Однако в I полугодии 2018 г. вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры рыночная активность в облигациях корпоративных эмитентов значительно сократилась. В то время как банковский кредит нефинансовым организациям стал доступен по ставкам на уровне 8,5-9%, на рынке корпоративных облигаций стоимость заемных средств не претерпела значительных изменений (10,5-15%), а другие неценовые конкурентные преимущества уже не являются столь очевидными. В статье предлагаются меры по дальнейшему развитию рынка корпоративных облигаций, преодолению его рецессии и реализации инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: кредитные ресурсы, корпоративные облигации, финансовый рынок, налоговое стимулирование.

TO THE QUESTION ABOUT THE DEVELOPMENT OF THE CORPORATE BOND MARKET

© 2019

Ushanov Alexander Evgenievich, candidate of economic sciences,
associate professor department of financial markets and banks
Financial University under the Government of the Russian Federation
(107996, Russia, Moscow, st. Kibalchicha, 1, e-mail: ushanov_05656@mail.ru)

Abstract. The weak positive dynamics of the corporate loan portfolio in 2018 (0.5% growth per month) is explained, on the one hand, by the low demand of many medium, small and small businesses for credit resources due to their high cost, on the other-by the priorities of commercial banks that prefer to lend to large companies. Under these conditions, the importance of alternative sources of financing for long-term needs of corporations, the most important of which is the corporate bond market, increases. Their main advantage is that they are the most effective and efficient tool that allows, without redistributing property, to accumulate investors' funds and provide enterprises with access to the capital market. The development of the corporate bond market will reduce the cost of borrowing for real sector enterprises, primarily for enterprises of the 2nd and 3rd echelons, attract "long money" to the economy, relieve the burden of lending to the largest Russian corporations from the banking sector. However, in the first half of 2018 due to the deterioration of market conditions, market activity in bonds of corporate issuers has significantly decreased. While Bank credit to non-financial institutions has become available at rates of 8.5-9%, the cost of borrowing has not changed significantly in the corporate bond market (10.5-15%), and other non-price competitive advantages are no longer so obvious. The article proposes measures for further development of the corporate bond market, overcoming its recession and realization of investment potential.

Keywords: credit resources, corporate bonds, financial market, tax incentives.

Проблема привлечения финансовых ресурсов в экономику является особенно актуальной в последнее время, когда в условиях санкционного давления существенно снижены возможности расширения ресурсной базы предприятий за счет притока иностранного капитала. Для расширения и модернизации бизнеса следует шире использовать возможности фондового рынка путем задействования финансовых ресурсов инвесторов внутри страны.

Традиционным инструментом финансирования бизнеса в России является банковское кредитование. Однако сегодня банковская система не в состоянии в полном объеме обеспечить тот объем кредитования, в котором нуждаются компании. Основное внимание банков сконцентрировано на кредитовании крупного бизнеса, а сегмент средних, малых и мелких предпринимателей либо испытывает дефицит заемных средств, либо они неприемлемы по цене. Предпочитая использовать собственные средства, они не стремятся увеличивать свой долг за счет новых займов, к тому же по ценовым условиям, часто превышающим норму их рентабельности.

Низкая потребность многих потенциальных заемщиков в кредитных ресурсах выразилась в том, что в 2018 г. совокупный корпоративный кредитный портфель рос значительно медленнее розничного, характеризуясь слабой позитивной динамикой – всего 0,5% за месяц, 11% с

начала года. По данным опроса Банка России (май 2018 г.), 28% предприятий не пользуются кредитами, а по информации Росстата доля банковских кредитов в источниках финансирования инвестиций у крупных и средних российских компаний в 2017 г. составила около 11% [1].

Тематику рынка корпоративных облигаций в России исследовали такие авторы, как И.А. Янкина, И.В. Тонкошуров, Ю.И. Черкасова, А.С. Вараксин, В.В. Хмеленко, М.В. Чернышова и др. Их труды посвящены вопросам, связанным с характеристикой облигаций как способа привлечения источников финансирования, с проблемами обеспечения их выпуска, налогообложением процентов по операциям с корпоративными облигациями, анализом российского рынка эмитентов, этапами эмиссии данных ценных бумаг. В меньшей степени в экономической литературе представлен взгляд на состояние сегодняшнего рынка облигаций. Целью настоящей статьи и ее новизной является анализ причин, сдерживающих развитие рынка корпоративных облигаций в России, формулирование направлений дальнейшего развития данного сегмента финансового рынка.

Рынок корпоративных облигаций

В сложившихся условиях одним из приоритетных направлений развития финансового рынка является развитие рынка корпоративных облигаций. Как отмечается в аналитической записке Департамента развития финан-

совых рынков Банка России, развитие облигационного рынка «должно способствовать решению вопроса потенциального дефицита рыночного обеспечения в финансовой системе, а также снятию с банковского сектора нагрузки по кредитованию крупнейших российских корпораций. Введение рынка облигаций позволит снизить стоимость заимствования для предприятий реального сектора, привлечь «длинные деньги» в экономику, повысит эффективность денежно-кредитной политики Банка России через улучшение функционирования трансмиссионного механизма, расширит доступность кредитов для малого бизнеса, поскольку крупные заемщики переориентируются с банковского кредитования на размещение облигаций» [2].

Банком России был разработан перечень соответствующих мер по развитию рынка облигаций на среднесрочную (2016–2018 гг.) и частично – долгосрочную перспективу. Эти меры должны обеспечить условия для конкурентного доступа экономических субъектов экономики к долговому финансированию.

Вместе с тем, действия мегарегулятора в отношении развития корпоративного облигационного рынка не всегда последовательны. Так, с одной стороны, он своими законодательными мерами содействует развитию рынка облигаций: сокращает издержки эмитентов на выпуск корпоративных облигаций, развивает биржевую и учетную инфраструктуру, совершенствует механизмы предоставления ценовой информации по низколиквидным инструментам (ценовые центры). Большое значение имеет решение Государственной Думы РФ, принятое 15 февраля 2017 г., не облагать налогом рублевые облигации, выпущенные с января 2017 г. С другой стороны, изменения в законодательстве могут приводить к ограничению спроса на корпоративные облигации со стороны потенциальных инвесторов. Так, в соответствии с решением Правительства РФ, государственные компании и корпорации с 14.07.2017 г. имеют право инвестировать свободные денежные средства в ценные бумаги эмитентов, получивших рейтинг рейтингового агентства АКРА не ниже ВВВ- (умеренный уровень кредитоспособности). Данное изменение в законодательстве ограничивает число инвесторов, так как процедура присвоения рейтинга, за счет высокой стоимости, для многих потенциальных эмитентов не доступна.

Помимо этого, государство ужесточает требования к выпускам, включенным в Ломбардный список Банка России, к инвестиционным портфелям госкомпаний и госкорпораций [3].

Главное достоинство корпоративных облигаций – это то, что они являются наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям доступ на рынок капиталов. Обладая рядом преимуществ перед другими финансовыми инструментами, корпоративные облигации делают возможным для эмитента:

- мобилизовать значительные объемы денежных средств для финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для себя условиях без угрозы вмешательства инвесторов в управление своей текущей деятельностью, в отсутствие зависимости от одного кредитора (в отличие от банковского кредита);

- привлекать дополнительные инвестиции в регионы путем реализации региональными предприятиями долгосрочных инвестиционных проектов, финансирование которых осуществляется путем эмиссии корпоративных облигаций, т.е. без участия регионального бюджета;

- укрепить деловую репутацию, создать кредитную историю и рейтинг для размещения последующих облигационных займов на более выгодных условиях, т.е. с меньшей доходностью;

- привлекать капитал по приемлемым ставкам и эффективно управлять своим долгом;

- покупать и продавать бонды на вторичном рынке и привлекать средства более чем на 5 лет (срок по большинству банковских кредитов не превышает трёх лет);
- не перераспределять свою собственность: держатель корпоративной облигации не получает ни доли в капитале предприятия, ни права на его управление.

Привлекательность корпоративных облигаций для инвесторов состоит в том, что:

- доход по данным ценным бумагам известен заранее; потерять его можно только при банкротстве компании;

- они являются более ликвидным, по сравнению с кредитом, активом: все данные по ним прозрачны, следовательно, риск дефолта можно оценить заранее;

- бонды имеют более высокую степень надежности в сравнении с акциями;

- налогообложение по данным ценным бумагам снижено.

Плюсы и минусы для юридических лиц выпуска корпоративных облигаций, с одной стороны, и кредитования – с другой, показаны в табл. 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки выпуска корпоративных облигаций и кредитования

	Преимущества	Недостатки
Корпоративные облигации	отсутствие залога отсутствие зависимости от одного кредитора формирование кредитной истории оперативные заимствования ресурсов гибкое управление долгом при изменении рыночной конъюнктуры (выкуп, oferty call-put, доразмещения) вероятность дальнейших контактов с инвесторами в рамках участия в иных проектах улучшение узнаваемости брэнда	довольно трудоемкая процедура подготовки выпуска расходы на андеррайтеров, консультантов, получение рейтингов невозможность изменения купонной ставки до погашения или oferty обязанность публичного раскрытия информации невыгодность размещения выпуска объемом менее 1 млрд руб.
Кредитовании	не сложная процедура и невысокие расходы на получение ссуды вероятность привлечения небольших ссуд вероятность коррекции параметров кредитного договора при значимом изменении рыночной ситуации отсутствие условия публичного информирования о сделке	более предпочтительная позиция банка в переговорном процессе, из-за чего могут пострадать интересы заемщика обязательность предоставления залога, наличия минимально неснижаемого остатка на счете, условия по поддержанию оборотов взимание банком комиссии за неиспользованную часть кредитной линии, санкции за досрочный возврат ссуды навязывание перекрестных продаж в рамках пакетных предложений: зарплатные карты, РКО, депозиты, факторинг и т.д.

Источник: составлено автором

Указанные выше обстоятельства стали причиной заметного роста популярности корпоративных облигаций в последние годы, особенно начиная с 2017-го. Осторожная политика банков проявилась в замещении кредитов более ликвидным и менее рискованным активом – корпоративными облигациями, ставшими в 1-м полугодии 2017 г. главным источником привлечения заемных средств компаниями. На каждый рубль предоставленных кредитными организациями ссуд пришлось около двух рублей, вложенных в корпоративные облигации. Общая сумма первичных размещений рублевых облигаций в 1-й половине 2017 года сложилась в размере около 1,88 трлн руб., что на 40,3% выше уровня за 1-ю

половину 2016 года [4].

Сложилась ситуация, когда финансовый рынок России в основном увеличивается за счет рынка облигаций, при этом корпоративные облигации занимают свыше 60% данного рынка в стране [5]. Очевидно, однако, что облигационное фондирование приемлемо в основном солидным заемщикам с высоким рейтингом, не ориентированным на организацию вторичного рынка своих бумаг. Именно эти компании (как и крупные банки) обеспечивают основной объем таких заимствований, остальные надеются на свои силы и на банковские ссуды.

По данным инвестиционного холдинга «ФИНАМ», на конец 2-го квартала 2018 г. объем корпоративных облигаций в обращении составил около 11,334 трлн. руб., что на 1,99% выше уровня начала года. Лидерство на данном рынке сохраняет нефтегазовый сектор с долей 35,3% в общем объеме против 34,2% и 33,9% на начало года, опережая банковский сектор, доля которого продолжает расти с начала года с 19,1% до 19,8%. Из прочих отраслей экономики выделяются транспорт и энергетика, связь, металлургия и строительство. Доля облигаций эмитентов остальных отраслей составила около 8,8% (на начало 2-го квартала – 11,8%). Порядка 13,5% приходилось на финансовый сектор (облигации ипотечных агентов, лизинговых, страховых и иных финансовых компаний).

В целом доля облигаций корпоративных эмитентов первого эшелона (с высоким кредитным качеством) оценивается в 63,1%, второго эшелона – 19,0%, третьего эшелона – 17,9% [6].

Признаки рецессии

В I полугодии 2018 г. вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры рыночная активность в облигациях корпоративных эмитентов значительно сократилась (см. табл. 2).

Таблица 2 – Показатели рынка корпоративных облигаций в 2017-2018 гг.

Показатели	1-й кв. 2018 г.	2-й кв. 2018 г.	I полугодие 2017 г.	I полугодие 2018 г.
Среднемесячный объем биржевых торгов, млрд. руб.	335	297,4		
Отклонение: - в млрд руб. - в %%		-37,6 -11,2		
Объем первичных размещений, млрд. руб.	453	248	993	701 млрд. руб. (без учета краткосрочных биржевых облигаций ВТБ и ВЭБ)
Отклонение: - в млрд. руб. - в %%		-205 -45,2		-292 -29,4

Источник: <http://bonds.finam.ru/comments/item/bk-region-rynok-rublevykh-obligaciy-voshel-v-krutoe-pike/>; составлено автором

Снижение объемов первичного размещения корпоративных облигаций почти на треть в I полугодии 2018 г. по сравнению с аналогичным периодом 2017 г., и почти вдвое – во 2-м квартале 2018 г. в сравнении с 1-м, не случайно. Как отмечается в обзоре Аналитического центра при Правительстве РФ, замедление инфляции до рекордных минимумов позволило банкам снизить процентные ставки по кредитам без ущерба для рентабельности. В результате нефинансовым организациям банковский кредит стал доступен по ставкам на уровне 8,5-9%, тогда как на рынке корпоративных облигаций стоимость заемных средств не претерпела значительных изменений (10,5-15%) (0,25-0,5% - комиссии организаторов + стоимость услуг рейтинговых агентств (в случае получения кредитного рейтинга) + внутренние расходы компаний (“roadshow” и т.п.)), а другие неценовые конкурентные преимущества (отсутствие необходимости в залоге, более широкий круг инвесторов-кредиторов и более длительный срок) уже не являются столь очевидными.

В этих условиях рынок корпоративных облигаций перестает быть эффективным механизмом мобилизации

и перераспределения финансовых ресурсов в экономике. Частному бизнесу (за исключением крупнейших корпораций) невыгодно размещать облигации в условиях увеличения кредитных возможностей банков и снижения ставок по кредитам до минимальных уровней. Таким образом, делается вывод в указанном обзоре, рынок корпоративных облигаций на данный момент не является эффективным механизмом мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов в экономике и не может представлять альтернативы банковскому кредитованию [7].

Нельзя не учитывать и высокую чувствительность реагирования фондового рынка на геополитические факторы: постоянное ужесточение санкционного давления со стороны США существенно снизило аппетиты инвесторов к риску, что негативно отразилось на показателях доходности как государственных, так и корпоративных облигаций, увеличивая стоимость заемных средств для потенциальных эмитентов. В результате для большинства частных компаний 2-го и 3-го эшелона облигационный рынок потерял привлекательность ввиду отсутствия конкурентных преимуществ по сравнению с банковским кредитованием.

Риски отсутствия альтернатив

Фактическое отсутствие у частного бизнеса альтернативных банковскому кредитованию источников заемного капитала формирует *серьезные риски* для российской экономики, которые состоят в следующем:

- в таких условиях любые кризисные ситуации в банковском секторе оказывают мультипликативный негативный эффект на реальный сектор, который рискует оказаться отрезанным от финансовых ресурсов [8];

- отсутствие долгосрочных источников финансирования: банки предпочитают выдавать займы в виде кредитных линий или на срок не более 5 лет;

- ограниченные возможности привлечения финансовых ресурсов на неизменных условиях. Договоры о предоставлении банками кредитных линий на срок более 1 года предусматривают возможность пересмотра основных параметров кредита (процентная ставка, срок, обеспечение). Облигационный заем, в свою очередь, не предполагает изменения условий, и все ограничения заранее установлены в проспекте эмиссии;

- невозможность привлечения крупных объемов финансирования на этапах активного (агрессивного) расширения (в т.ч. с помощью сделок M&A), когда бизнесу требуются значительные объемы денежных средств на длительные сроки.

Необходимо подчеркнуть, что разница ставок мешает, в первую очередь, размещению облигаций частных эмитентов (в основном компаний 2-3 эшелона), но не крупнейших компаний с госучастием, которые получают на облигационном рынке лучшие условия. Поэтому, если все останется по-прежнему, в ближайшем обозримом будущем драйверами роста рынка облигаций будут оставаться крупнейшие компании, в первую очередь с государственным участием, а также их дочерние структуры, где косвенное владение государства выступает дополнительной гарантией высокого кредитного качества.

Для того чтобы рынок корпоративных облигаций как альтернатива банковскому кредитованию мог стать реальным источником «длинных денег» для большинства крупных и средних компаний второго и третьего эшелона, необходимо придать ему характер цивилизованного развития, предполагающего более высокий уровень организации работы всех участников рынка данных ценных бумаг. Следует согласиться с тем, что количество высоконадежных долговых ценных бумаг на фондовом рынке прямо пропорционально сокращению разрыва между покупкой и продажей облигаций, сложившегося вследствие ценовых различий; возрастет также ликвидность активов, обращающихся на рынке облигаций. Это будет способствовать росту общей инвестиционной активности, значительно ускорению оборачиваемости

на данном сегменте рынка.

Направления развития облигационного рынка

Для преодоления рецессии рынка корпоративных облигаций и реализации его инвестиционного потенциала необходимо, на наш взгляд, предпринять соответствующие меры, внося необходимые изменения в нормативные правовые акты, регулирующие развитие финансового рынка:

- организовать многостороннее информационное освещение возможностей фондового рынка; большинство предприятий пока не видят в нем ресурс для своего развития;

- сделать процесс выпуска бондов более понятным. Организовать для этого масштабное проведение различных обучающих мероприятий для сотрудников финансовых служб предприятий - потенциальных эмитентов; сотни российских промышленных предприятий до сих пор не имеют в своей структуре подразделения по связям с инвесторами;

- принять меры для дополнительного налогового стимулирования инвесторов по вложению средств в корпоративные облигации, эмитируемые для осуществления инвестиций в сфере науки, производства и обращения продукции (в Германии, Канаде, Франции, например, введен существенный необлагаемый порог минимального объема финансового результата, полученного вследствие роста курсовой стоимости ценных бумаг; в Испании предоставляется налоговый кредит в размере купленных ценных бумаг; в Великобритании инвестиции в венчурные компании налогообложению не подлежат);

- снизить издержки эмитентов корпоративных облигаций за счет облегчения и ускорения процедур регистрации для немасштабных эмиссий, которые не предназначены для обращения на организованных рынках, минимизации требований по публичному раскрытию информации для небольших эмитентов;

- стимулировать коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и т.д. вкладывать средства в приобретение корпоративных облигаций, обращающихся на организованных рынках, средства от размещения которых используются эмитентами на инвестиции в производство: установить минимальный порог вложений в облигации – соответственно для банков 5% активов, страховых компаний и пенсионных фондов - 7% активов, паевых инвестиционных фондов и других инвесторов – 8% активов;

- приблизить механизм регулирования деятельности рейтинговых агентств к международному опыту в целях их признания регуляторами других стран [9].

ВЫВОДЫ

Реализация комплекса мер по ускоренному развитию российского рынка корпоративных облигаций особенно актуальна, во-первых, в условиях слабой позитивной динамики кредитования банками юридических лиц, во-вторых, в связи с появлением признаков рецессии облигационного рынка в 2018 г. Необходимо принять меры по усилению популяризации в среде предприятий реального сектора возможностей финансового рынка, дополнительному налоговому и финансовому стимулированию инвесторов по вложению средств в корпоративные облигации (в т.ч. используя зарубежный опыт), совершенствованию механизма регулирования деятельности рейтинговых агентств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов (Проект от 14.09.2018). – М.: Банк России, 2018, 120 с. С. 69-70.

2. Материал Департамента развития финансовых рынков Банка России (аналитическая записка). Июль 2017. <http://www.cbr.ru/Content/Document/File/16751/07.pdf>.

3. М.А. Паршин. Развитие рынка корпоративных облигаций в Российской Федерации // в сборнике статей XVII Международной научно-практической конференции EUROPEAN RESEARCH. Москва. 2018. С. 60-63.

4. Финансовое обозрение Банка России за 2 кв. 2017. http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/2529/fo_2017-2.pdf.

[cbr.ru/Collection/Collection/File/2529/fo_2017-2.pdf](http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/2529/fo_2017-2.pdf).

5. С.А. Андриюшин, В.К. Бурлачков, А.А. Рубинштейн. Экспертное заключение на проект документа «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов» // Банковское дело. 2018. № 10. С. 14-24.

6. Сайт АО «ФИНАМ». [Электронный ресурс]. URL: <http://bonds.finam.ru/news/item/bk-region-rynok-rublevykh-obligaciy-voshel-v-krutoe-pike/>.

7. Сайт Правительства РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru>.

8. Сайт Правительства РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16856.pdf>.

9. И.А. Янкина, И.В. Тонкошуров, Ю.И. Черкасова. Причины, сдерживающие развитие рынка корпоративных облигаций в России: региональный аспект // Экономика и предпринимательство. 2018. № 9 (98). С. 412-416.

Статья поступила в редакцию 04.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.717.061.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0084**О СТАНДАРТИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ**

© 2019

Ушанов Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук,
доцент департамента финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(107996, Россия, Москва, улица Кибальчича, 1, e-mail: ushanov_05656@mail.ru)

Аннотация. Фактором, сдерживающим динамичное развитие банковской отрасли в России, является дефицит качественных кредитных заемщиков. В то же время низкая инфляция и снижение процентных ставок вынуждают коммерческие банки концентрироваться именно на этой группе клиентов. В условиях усиления конкурентной борьбы за клиента объективно необходимым становится внедрение новых кредитных продуктов, выгодных как для банка, так и для заемщика. Одним из таких продуктов, ставших с конца 2017 года одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования, является *рефинансирование кредитов сторонних банков*. Учитывая актуальность данных кредитов для нефинансовых организаций, необходимо дать сравнительную характеристику соответствующих программ банков и разработать оптимальные методические подходы к формированию стандартов рефинансирования кредитов юридических лиц. Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом финансовом продукте и его базовых параметрах, чтобы предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой, и избежать ошибок. В статье предлагаются подходы к разработке Стандарта процесса рефинансирования кредитов сторонних банков. Его цель — сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита, включающие цель и базовые условия кредитования, требования к заемщику, форму выделения ресурсов, виды обеспечения, порядок рефинансирования и др. Приводится матрица требований по составляющим процесса рефинансирования, отражающая лучшие практики ведущих отечественных банков.

Ключевые слова: рефинансирование кредитов, снижение кредитной нагрузки, стандарт рефинансирования, матрица требований.

**THE STANDARDIZATION OF OPERATIONS OF REFINANCING
OF CORPORATE LOANS**

© 2019

Ushanov Alexander Evgenievich, candidate of economic sciences,
associate professor department of financial markets and banks
Financial University under the Government of the Russian Federation
(107996, Russia, Moscow, st. Kibalchicha, 1, e-mail: ushanov_05656@mail.ru)

Abstract. The shortage of high-quality credit borrowers is a factor limiting the dynamic development of the banking industry in Russia. At the same time, low inflation and lower interest rates are forcing commercial banks to focus on this group of customers. In the context of increasing competition for the client, it becomes objectively necessary to introduce new credit products that are beneficial for both the Bank and the borrower. One of these products, which became one of the drivers in the corporate lending market since the end of 2017, is the refinancing of loans from third-party banks. Given the relevance of these loans to non-financial organizations, it is necessary to give a comparative description of the relevant programs of banks and to develop optimal methodological approaches to the formation of standards for the refinancing of loans to legal entities. The borrower should be clearly informed about the proposed financial product and its basic parameters in order to foresee all significant risks associated with the service and avoid mistakes. The article proposes approaches to the development of a standard for the process of refinancing loans from third-party banks. Its purpose is to form public and transparent rules of interaction between the Bank and the borrower when issuing a loan, including the purpose and basic terms of lending, requirements for the borrower, the form of allocation of resources, types of security, the procedure for refinancing, etc. A matrix of requirements for the components of the refinancing process, reflecting the best practices of leading domestic banks.

Keywords: refinancing loans, reducing credit load, standard refinancing, the matrix requirements.

Развитие российского банковского бизнеса ограничено дефицитом качественных заемщиков. Как отметил председатель комитета Госдумы по финансовому рынку А. Аксаков в интервью «Российской газете», «...все больше банков вынуждено размещать более дорогие клиентские средства в высоконадежные, но низкодоходные активы на межбанковском рынке и на депозиты в Банке России. Это отрицательно сказывается на маржинальности банковской деятельности и его инвестиционной привлекательности» [1].

По данным исследования, проведенного в марте 2018 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА», с начала 2016 г. число банков, вынужденных в ущерб прибыльности размещать средства на рынке МБК и в депозиты ЦБ РФ, выросло почти в три раза - до 170, что составляет около трети от их общего количества [2]. Дефицит хороших заемщиков привел к избытку ликвидности, профицит которой в банковской системе достиг к июню 2018 г. 4 трлн руб.

Данная ситуация объективно потребовала от кредитных организаций срочного поиска новых методов борьбы за клиента. Одним из них стало *рефинансирование кредитов сторонних банков*, преимущественно для заемщиков малого и среднего бизнеса.

Тематику рефинансирования кредитов исследовали

такие авторы, как Т. Ф. Бурова и В. Ю. Черкасова, С. В. Потапова, М. В. Плотникова, Т.П. Варламова и др. Их труды посвящены вопросам рефинансирования как инструмента денежно-кредитной политики Банка России, рефинансирования ипотечных ссуд, использования механизма секьюритизации активов для привлечения ресурсов других организаций, что также означает рефинансирование, и др. В меньшей степени представлен в экономической литературе анализ подходов к рефинансированию кредитов своих клиентов или клиентов сторонних кредитных организаций непосредственно коммерческими банками. Целью настоящей статьи и ее новизной является формулирование, на основе обобщения опыта ведущих банков, оптимальных с точки зрения прозрачности и минимизации рисков подходов к стандартизации продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков».

Рефинансирование кредитов: причины развития

После того как в конце 2014 г. Центробанк резко повысил ключевую ставку до 17%, большинство финансово-кредитных организаций были вынуждены поднять ставки по своим кредитам либо вовсе закрыть эти программы. Начиная с января 2017 г. регулятор стал последовательно снижать ставку с 10 до 7,25%. На этом фоне произошло закономерное оживление банковского

сектора.

Наряду с классическим корпоративным кредитованием начало развиваться рефинансирование бизнес-кредитов. Причем, как отмечают эксперты, если в 2017 г. драйвером роста было рефинансирование ипотечных и потребительских ссуд, то в 2018-м эта услуга начала набирать популярность у бизнеса. Так, например, доля рефинансируемых кредитов клиентов корпоративного филиала банка ВТБ в Екатеринбурге, которые обращаются из других банков за более низкой ставкой, достигала в 2017 году 50–60% всех новых выданных.

Каковы причины того, что рефинансирование кредитов в конце 2017-го и в 2018 году стало одним из драйверов на рынке корпоративного кредитования? Их несколько:

- во-первых, заемщики, обращающиеся в банк за услугой рефинансирования, отличаются, как правило, высоким качеством: у них уже сформирован опыт работы с банком, они четко понимают, какие условия нужно обсудить, какие продукты и сервисы им нужны, по каким критериям сравнивать предложения разных банков, выбирая оптимальный для себя и своего бизнеса вариант;

- во-вторых, переманивая у конкурентов новых клиентов, которым в результате снижения ключевой ставки платить банку по старым кредитам стало просто невыгодно, кредитные организации получают возможность не только нарастить свой кредитный портфель, но и укрепить и развить долгосрочные взаимовыгодные отношения с компаниями, а также увеличить объемы кросс-продаж, предлагая помимо кредитов и другие свои продукты и услуги;

- в-третьих, собственники бизнеса восприняли изменение ключевой ставки как сигнал для пересмотра своих кредитных портфелей и возможности найти способы снижения кредитной нагрузки, к которым относятся:

- увеличение срока кредитования, что влечет за собой снижение размера ежемесячного платежа, т.е. экономической нагрузки на компанию;

- увеличение суммы кредита, особенно если заемщик имеет положительную кредитную историю;

- снижение процентной ставки, как правило, на 1-2 пункта;

- изменение валюты кредитования, что может быть выгодно при различных вариантах изменения курса;

- консолидация долгов по разным кредитам, т.е. объединение нескольких кредитных договоров в один;

- изменение предмета залога: возможность снять обременение и заложить иное имущество, если на продажу или совершение иных действий с объектом, который уже находится в залоге, наложены ограничения первого кредитора;

- отсрочка выполнения обязательств по договору с возможностью избежать начисления штрафов и неустоек.

Рынок рефинансирования

Операции по рефинансированию корпоративных кредитов сторонних банков сегодня предлагают Сбербанк, Промсвязьбанк, Открытие, ВТБ, Альфа-банк, МКБ, ЮниКредит Банк, Транскапиталбанк, УБРиР, УРАЛСИБ, МинБанк и др. Кроме этого, целый ряд компаний предлагает свои услуги по поиску рефинансирующего банка (EASTWESTGROUP, кредитный брокер ООО «Финансист», ООО «Альянс Консалтинг» и др.).

Сравнительная характеристика основных условий при рефинансировании кредита банками представлена в табл. 1.

Процедура рефинансирования кредитов для юридических лиц требует тщательной подготовки и расчетов, причем как со стороны банка, так и заемщика. Последнему предстоит, в частности, объективно оценить перспективы перекредитования, выбрать оптимальное предложение из нескольких доступных вариантов и, наконец, убедить кредитора принять положительное решение.

Таблица 1 - Условия рефинансирования кредитов сторонних банков

Банк/условие	Срок кредита, мес.	Сумма кредита, млн. руб.	Ставка, % годовых	Залог	Порядок погашения кредита	Особые условия
Сбербанк России	до 84	от 3,0	от 10,0	В зависимости от цели кредита: недвижимость, поручительство владельцев бизнеса либо ТМЦ		Годовая вывучка – до 400 млн. руб. Отсутствие комиссий
Промсвязьбанк	до 120	до 250,0	10,0	Поручительство владельцев бизнеса с долей от 50%	Аннуитетные платежи, ежемесячно равными долями, индивидуальный график	
Открытие	до 120	0,5 – 30,0	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
ЮниКредит банк	до 120	0,5 – 73,0	Индивидуально. Малый бизнес – 11,0	Недвижимость, автотранспорт	Аннуитетные платежи или индивидуальный график	Малый бизнес – без свободного залога. Отсутствие комиссий. Возможность подать заявку на сайте банка
НОКССБАНК	до 120	Не ограничена	Индивидуально		Индивидуальный график	
Петрокоммерц	до 120	до 150	от 13,0	Имущество и поручительство 3-х лиц		
Интеза	до 120	до 3,0	12,0		С учетом пожеланий клиента	

Среди типичных ошибок клиента при решении вопроса о рефинансировании - неучет пункта о досрочном погашении ссуды. Сумма штрафных санкций за досрочное погашение может превысить финансовую выгоду, полученную при процедуре рефинансирования, особенно с учетом затрат на оформление нового договора с кредитной организацией. Еще одной ошибкой является неправильное оформление документации.

Заемщик должен быть четко проинформирован о предлагаемом финансовом продукте, о расходах, связанных с его приобретением, владением и продажей, о сроках действия, соответствующего договору и т.п. Необходимо предусмотреть все существенные риски, связанные с услугой.

Стандарт рефинансирования

С учетом актуальности кредитов на рефинансирование задолженности других банков и особенностей соответствующих программ кредитных организаций необходимо не только сформулировать оптимальные, с точки зрения прозрачности и минимизации рисков, методические подходы к формированию *стандартов рефинансирования корпоративных кредитов* [3], но и разработать детальные составляющие процесса рефинансирования, включая порядок рефинансирования в различных его вариантах.

Цель разработки Стандарта — сформировать *публичные и прозрачные правила* взаимодействия банка и заемщика при выдаче кредита. Помимо цели рефинансирования, в нем прописываются преимущества продукта, требования к заемщику, форма и условия кредитования, варианты рефинансирования, перечень необходимых документов и т.д.

Подходы, изложенные в данном Стандарте, могут быть предложены коммерческим банкам в качестве ориентира для совершенствования механизма рефинансирования. Стандарт сможет обеспечить соответствие типовых сценариев продаж продукта «рефинансирование кредитов» общим принципам обеспечения защиты прав и законных интересов заемщиков. Документ, который носит рекомендательный характер, поможет банкам дополнять или менять условия бизнес-процесса рефинансирования, а для компаний с вдумчивым менеджментом станет полезной справочной базой, что приведет к росту количества качественных заемщиков. Появление четких правил и критериев для получения услуги рефинансирования будет способствовать лучшему пониманию рисков, связанных с ее предоставлением.

В России разработкой стандартов банковской деятельности уже более 10 лет занимается Ассоциация российских банков (АРБ), в рамках которой был создан Координационный комитет АРБ по стандартам качества банковской деятельности.

Таблица 2 - Матрица требований по составляющим процесса рефинансирования кредитов сторонних банков

Составляющие требований Стандарта	Содержание требований Стандарта	Приоритетный клиентский сегмент	Малый и средний бизнес
Цель и базовые условия кредитования	рефинансирование кредита/кредитов в другом банке/других банках, выданные как на основную деятельность, так и на инвестиционные цели проценты по рефинансируемому кредиту клиент погашает за счет собственных средств если кредит был выдан на инвестиционные цели, то инвестиционная фаза проекта должна быть завершена, и источник погашения кредита – поступающий денежный поток от текущей деятельности если инвестиционная фаза проекта не завершена, источник погашения рефинансируемого кредита – доходы от текущей деятельности клиента/группы компаний выдача кредита возможна под залог имущества, находящегося в залоге других банков и/или под временное обеспечение и/или на период до 2-х месяцев без обеспечения под поручительство собственников бизнеса	Минимальная сумма кредита	500 000 рублей РФ или эквивалент в иностранной валюте на дату подачи заявки
Преимущества	За счет рефинансирования у клиента появляется возможность оптимизировать структуру кредиторской задолженности, а именно: перевести ссудную задолженность, номинированную в иностранной валюте, в рубли снизить ежемесячную долговую нагрузку (рефинансирование на более длительный срок) оптимизировать расходы по кредиторской задолженности (рефинансирование под более низкую ставку) объединить несколько ссуд в одну	Валюта кредитования	RUR, USD, EUR и другие. Кредитование в иностранной валюте возможно только при наличии у заемщика соответствующего размера выручки в валюте кредита
Требования к заемщику/группе компаний	ведение хозяйственной деятельности клиента в течение не менее 12 месяцев осуществление хозяйственной деятельности в приоритетных отраслях положительная деловая репутация клиента/группы связанных компаний и его конечных бенефициаров местонахождение и ведение клиентом основной деятельности в регионе присутствия банка клиент/группа связанных компаний не находится на одной из стадий банкротства, ликвидации или реорганизации отсутствие конфликтов между участниками/акционерами/бенефициарами клиента/группы связанных компаний финансовое положение клиента в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов банка оценивается не хуже, чем «среднее» отсутствие негативных тенденций в финансово-хозяйственной деятельности клиента/группы компаний отсутствие у клиента просроченной задолженности перед работниками по выплате заработной платы отсутствие по счетам клиента в банке/иных банках очереди распоряжений, не исполненных в срок отсутствие выставленных требований (в т.ч. в рамках исполнительного производства) претензий и судебных разбирательств в отношении клиента и/или группы связанных компаний в общей сумме, превышающей хотя бы одно из следующих значений: - 25% от величины чистых активов клиента и/или группы связанных компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала); - 5% от суммы активов клиента и/или группы связанных компаний на последнюю отчетную дату; - 5% совокупного объема выручки клиента и/или группы связанных компаний за последние 12 месяцев (4 отчетных квартала)	Форма кредитования	Кредит, кредитная линия с лимитом выдачи, кредитная линия с лимитом задолженности
		Сроки кредитования	12-120 месяцев. Срок кредитования устанавливается с учетом целей, на которые был предоставлен рефинансируемый кредит
		Процентная ставка	Согласно тарифам банка, а также с учетом порядка рефинансирования (см. п. 13 Матрицы)
		Документы, предоставляемые клиентом	А. Стандартные документы при кредитовании Б.. Комплект документов, специфичный для рефинансирования 1. Заявление на рефинансирование (на фирменном бланке заемщика в произвольной форме с указанием суммы, цели кредита, срока кредитования, обеспечения и источников погашения) 2. Оригинал основного договора, заключенного между Банком-1 и заемщиком, на основании которого компания планирует получить рефинансирование 3. Оригинал договора/договоров обеспечения по основному договору 4. Актуализированное ТЭО кредита или бизнес-плана 5. Справка от Банка-1 о платежной дисциплине компании-заемщика по основному договору или копии платежных документов 6. Документы, подтверждающие целевое использование рефинансируемого кредита 7. Письмо Банка-1 о согласии на досрочное погашение заемщиком рефинансируемого кредита 8. Письмо Банка-1 о согласии на передачу имущества, заложенного в обеспечение рефинансируемого кредита, в последующий залог в качестве обеспечения кредита на рефинансирование (при необходимости)
		Кредитная история	составляет по рефинансируемому кредиту не менее 6 месяцев (произведено не менее 6 платежей, в том числе не менее 3-х – по основному долгу) оценивается за последние 12 календарных месяцев. По рефинансируемому кредиту: - за анализируемый период было допущено не более одной технической просроченной задолженности длительностью не более 5 календарных дней - не было фактов пролонгаций, реструктуризаций и прочих действий, улучшающих условия обслуживания рефинансируемого кредита, кроме случаев снижения процентной ставки в соответствии с их общим снижением на финансовом рынке и пролонгаций при одновременном выполнении следующих условий: кредит был предоставлен на инвестиционные цели и на срок до 1-2 лет, когда пролонгация допускалась условиями кредитного договора
		График погашения кредита	Равными долями/аннуитетные платежи/сезонный. Погашение основного долга не должно осуществляться в конце срока. По кредитной линии с лимитом задолженности срок траншей не должен превышать 12 месяцев
		Обеспечение, поручительство	1. Недвижимость – не менее 70% в структуре залога 2. Оборудование, автотранспорт, ТМЦ, прочее движимое имущество – не более 30% в структуре залога 3. Поручительство собственников бизнеса, владеющих не менее 80% долей/акций компании, аффилированных компаний

Порядок рефинансирования	<p><i>Вариант 1: есть согласие первоначального банка-кредитора (Банк-1) на последующий залог (последующий залог – вторичный залог уже заложенного имущества в обеспечение других обязательств. По гражданскому законодательству РФ требования последующего залогодержателя удовлетворяются из стоимости этого имущества после требований предшествующих):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент запрашивает согласие на последующий залог у первоначального банка-кредитора и справку о состоянии ссудной задолженности 2. Клиент получает согласие на последующий залог и справку 3. Клиент предоставляет согласие на последующий залог и справку в рефинансирующий банк (Банк-2) 4. Банк-2 оформляет последующий залог и предоставляет кредитные средства клиенту (по факту подачи заявления на гос. регистрацию залога или по факту гос. регистрации залога; в 1-м случае зарегистрированный договор залога должен предоставлен клиентом в Банк-2 не позднее 30 календарных дней с даты выдачи кредита) 5. Клиент погашает рефинансируемый кредит <p><i>Вариант 2: нет согласия Банка-1 на последующий залог; есть временный залог:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент предоставляет справку о состоянии ссудной задолженности 2. Банк-2 оформляет временный залог и предоставляет кредитные средства. На период временного залога процентная ставка устанавливается на 2 процентных пункта выше до даты регистрации основного залога 3. Клиент погашает рефинансируемый кредит (залог освобождается от обременения) 4. Клиент в течение не более 60 календарных дней с даты выдачи кредита предоставляет в Банк-2 зарегистрированный договор залога недвижимого имущества <p><i>Вариант 3: нет согласия Банка-1 на последующий залог; нет временного залога:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клиент предоставляет справку о состоянии ссудной задолженности 2. Банк-2 предоставляет кредитные средства 3. Клиент погашает рефинансируемый кредит (залог по кредиту освобождается от обременения) 4. Клиент в течение 15 календарных дней с даты выдачи кредита (для движимого имущества) и в течение 60 календарных дней с даты выдачи кредита (для недвижимого имущества) заключает и регистрирует договор залога в установленном законом порядке. На период отсутствия залога процентная ставка устанавливается на 2 процентных пункта выше до даты регистрации залога
Особые условия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Срок действия решения Кредитного комитета о предоставлении банковского продукта «Рефинансирование кредитов сторонних банков» - не более 2-х месяцев. При этом не должно произойти ухудшение финансового состояния клиента с момента принятия решения до момента заключения с ним кредитного договора. 2. Решение о предоставлении банковского продукта принимается Кредитным комитетом/ Малым кредитным комитетом банка

ного кредитования и Стандарт защиты прав и интересов физлиц.

Цели и преимущества продукта, требования к заемщикам, условия предоставления и другие параметры отражаются в Стандарте в виде Матрицы требований по составляющим услуги рефинансирования кредитов юридических лиц (табл. 2).

Поскольку каждая сделка по рефинансированию по своему уникальна, представленные в Матрице продуктовые требования нельзя наложить, подобно трафарету, на все сделки. Стандарт устанавливает базовые типовые требования к данному продукту, знание которых повысит его прозрачность для бизнес-заемщиков, поможет банкам дополнять или менять условия рефинансирования, станет полезным инструментом для принятия решения о введении такой услуги.

Выводы

Востребованность банковского продукта «рефинансирование кредитов сторонних банков» делает необходимым разработку соответствующего Стандарта с учетом лучших практик отечественных банков. Предлагаемая Матрица требований по элементам процесса рефинансирования, включающая его продуктовые и технологические параметры, является центральным звеном Стандарта рефинансирования, цель которого - сформировать публичные и прозрачные правила взаимодействия банка и заемщика при выдаче рефинансируемого кредита, способствовать развитию и совершенствованию предоставления данного продукта кредитными организациями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Саит «Российской газет». [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2018/06/05/problema-ozdorovleniia-bankovskogo-sektora-reshena-na-90.html>. Выпуск 6.06.2018.
2. Саит «Вестн.ру». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vestfinance.ru/articles/98787>.
3. Плотникова М.В. О формировании стандартов по рефинансированию кредитов нефинансовым организациям // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 54-58.

Статья поступила в редакцию 14.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

К настоящему времени Советом АРБ одобрено более 17 стандартов, большую часть которых составляют стандарты качества отдельных банковских процессов, а также методологические документы. Среди одобренных стандартов - такие, как:

- Стандарт кредитования клиентов сегмента малого и среднего предпринимательства;
- Стандарт деятельности банков при реструктуризации задолженности физических лиц;
- Стандарт качества вкладов физических лиц;
- Стандарт качества банковской деятельности по депозитным операциям;
- Стандарт качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях и др.

В настоящее время на стадии рассмотрения находятся разработанные АРБ Стандарт ответственного ипотеч-

УДК 334.784

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0085

**ДЕЗИНТЕГРАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ СОВРЕМЕННОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ГРУППИРОВОК**

© 2019

Фадеева Инна Авенировна, кандидат экономических наук,
профессор кафедры английского языка*Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации
(119021, Россия, Москва, улица Остоженка, д. 53/2, стр. 1, e-mail: innaf576@mail.ru)*

Аннотация. Усложнение структуры торгово-экономических отношений, геоэкономические факторы, политические причины и другие обстоятельства детерминируют стремительные изменения в мировом экономическом устройстве. Обращают на себя внимание прежде всего дезинтеграционные процессы, охватившие многие регионы и страны мира. Значительное влияние интеграционных структур на развитие мировой экономики требует исследования факторов, определяющих дезинтеграционные процессы и их возможного влияния на интеграционные группировки. Факторы, обуславливающие дезинтеграционные процессы многочисленны, но при этом поддаются научной систематизации. «Набор» факторов, определяющих дезинтеграционные процессы в конкретной интеграционной структуре будет складываться из свойств, присущих современным интеграционным структурам. В частности, это количественные характеристики интеграционной структуры: число государств, макроэкономические показатели, показатели влияния на другие страны и интеграционные группы. Кроме этого, факторы дезинтеграционных процессов будут определяться геоэкономической ролью стран-участниц интеграционной структуры в мировой экономике. В исследовании приведены основные формы экономической интеграции. В статье также предлагается авторская классификация дезинтеграционных процессов по степени интенсивности их протекания. Раскрыто содержание факторов, детерминирующих дезинтеграционные процессы современности. Уточнены проявления дезинтеграционных факторов, обусловленных непосредственно созданием интеграционной группировки.

Ключевые слова: дезинтеграция, интеграция, факторы, интеграционные группировки, интеграционные структуры, ЕС, Европейский союз

**DISINTEGRATION FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT
OF INTEGRATION GROUPINGS**

© 2019

Fadeeva Inna Avenirovna, PhD in Economics, Associate Professor
of the English Language Department*Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs
(119021, Russia, Moscow, street Ostozhenka, 53/2 str. 1, e-mail: innaf576@mail.ru)*

Abstract. The complexity of the structure of trade and economic relations, geo-economic factors, political reasons and other circumstances determine the rapid changes in the world economic structure. Attention is drawn primarily to the disintegration processes that have engulfed many regions of the world. The significant influence of integration structures on the development of the world economy requires the study of factors that determine the disintegration processes and their possible impact on integration groups. The factors causing disintegration processes are numerous, but at the same time amenable to scientific systematization. The “set” of factors determining disintegration processes in a particular integration structure will consist of the properties inherent in modern integration structures. In particular, these are the quantitative characteristics of the integration structure: the number of States, macroeconomic indicators, indicators of influence on other countries and integration groups. In addition, the factors of disintegration processes will be determined by the geo-economic role of the countries participating in the integration structure in the world economy. The study presents the main forms of economic integration. The article also offers the author’s classification of disintegration processes according to the degree of their intensity. The content of the factors determining disintegration processes of modernity is revealed. Refined manifestations of the disintegration of the factors that result directly from the creation of integration groupings.

Keywords: disintegration, integration, factors, integration groups, integration structures, EU, European Union

Нынешнее состояние мировой экономики характеризуется определяющим влиянием на её развитие интеграционных структур. Экономическую интеграцию определяют как наивысшую стадию интернационализации, проявляющуюся в том, что экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран трансформируется в необходимость и фактическую реализацию создания единого экономического пространства, формирования единой валютной системы, единой правовой системы и тесной координацией (наднациональной) внутри- и внешнеэкономической политики государств, участвующих в экономической интеграции [4].

В последние годы в мировой экономической повестке особенно остро обозначились проблемы процессов дезинтеграции в мировой экономике и их разнохарактерного влияния (как деструктивного, так и в отдельных случаях, и для отдельных факторов экономических систем – конструктивного) на мировую экономику. Всё это требует обстоятельного научного анализа и решения ряда теоретико-методологических задач. В частности, кроме формирования понятийного аппарата рассматриваемого круга вопросов, уточнения особенностей эволюции и формирования современных форм интеграции, а также ряда других теоретико-методологических задач, принципиальное значение имеет осмысление факторов,

лежащих в основе современных дезинтеграционных процессов.

Число дезинтеграционных факторов, влияющих на развитие современных интеграционных структур довольно велико, что требует их научного осмысления. Кроме этого наблюдается усложнение влияния дезинтеграционных факторов на развитие интеграционных структур.

Исследование влияния дезинтеграционных факторов на мировую экономику требует учёта форм, существующих в мировой практике интеграционных группировок. В теории выделяют следующие формы экономической интеграции (таблица 1).

Из приведенной характеристики основных форм интеграции, которые в теории международных экономических отношений рассматриваются также как этапы интеграции, следует первый вывод о возможном характере влияния процессов и факторов, детерминирующих дезинтеграционные тенденции. На количество факторов, определяющих дезинтеграционные процессы, а также содержание этих факторов влияют следующие присутствующие современным формам экономических интеграций свойства:

1. Прежде всего, это количественные характеристики экономической интеграции:

- число входящих в экономическую интеграцию государств;
- состояние основных макроэкономических показателей экономической интеграции (ВВП, объемы экспорта и импорта, объем прямых инвестиций и др.) и обусловленная этими показателями роль интеграции в региональной и мировой экономике;
- показатели, характеризующие совокупное «сконцентрированное», ставшее результатом усилий участников экономической интеграции, торгово-экономическое отношение интеграции с государствами, не являющимися участниками такой интеграции (объем торговли, объем инвестиций и др.).

Таблица 1 – Характеристика форм экономической интеграции

№	Форма экономической интеграции	Особенности и содержание формы экономической интеграции	Примеры интеграций
1	Зона свободной торговли	Тип интеграционной структуры, целью создания которого является устранение таможенных пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле, с сохранением автономности в проведении внешнеторговой политики с государствами, не участвующими в интеграции	НАФТА, ЕАСТ и др.
2	Таможенный союз	Интеграционная группировка, в которой установлены торговые барьеры и осуществляется внешнеторговая политика на основе единого таможенного тарифа в отношении стран, не входящих в интеграцию	МЕРКОСУР, ЕАЭС, ТС ЕС и др.
3	Общий рынок (принцип четырех свобод)	Создание интеграционной группировки, предусматривающей свободное передвижение товаров, услуг, капитала и лиц	Андское сообщество, Единое экономическое пространство, Центрально-американский общий рынок и др.
4	Экономический и валютный союз	Предусматривает свободное перемещение товаров, услуг, капитала и лиц, а также проведение единой экономической и социальной политики, в том числе в различных сферах промышленности, сельского хозяйства, транспорта, энергетики, валютной и финансовой сферах; ввод общей валюты, проведение единой денежно-кредитной политики единым эмиссионным центром.	Европейский общий валютный союз
5	Полная интеграция	Создание интеграции, предусматривающей единое валютное, экономическое, политическое пространство, проведение единой внешней политики, политики в сфере правосудия, внутренних дел, ввод единого гражданства	Европейский союз

Источник: составлено автором на основе теоретических положений: Balassa B. *The theory of economic integration*. London, 1962

2. К числу свойств экономической интеграции, определяющих степень сложности факторов, детерминирующих дезинтеграционные процессы, следует отнести геоэкономическую роль стран-участниц в мировой экономике.

Понятие «дезинтеграция» неразрывно связано с понятием «интеграция», а с точки зрения пространственно-временных аспектов экономического развития стран, а также межгосударственных отношений, указанные процессы могут предшествовать, сменять друг друга. Понимание влияния дезинтеграционных факторов на развитие интеграционных группировок требует уточнения фундаментальных предпосылок дезинтеграционных процессов.

«Дезинтеграция», очевидно, термин, противоположный по смыслу понятию «интеграция» и означает нарушение связей элементов системы, распад системы, её деление на части, ослабление [1]. Дезинтеграционные процессы нельзя сводить только к распаду интеграционных группировок, их исчезновению или трансформации в новые. Дезинтеграция может проявляться в следующем:

- переориентации региональных экономических комплексов на государства, не входящие в интеграционную структуру;
- усиление дифференциации государств, составляющих интеграционную группировку;
- усиление фрагментарности экономического пространства в рамках интеграционной группы;
- прекращение функционирования региональной или межрегиональной интеграционной структуры;
- выход из регионально отдельных стран-участниц из интеграционной структуры;
- приостановка членства государств в интеграционной структуре;
- конфликтные проявления между национальными и наднациональными интересами [1].

Таким образом, представляется, что дезинтеграционные процессы следует различать, прежде всего, по интенсивности, степени нарушения связей между странами-участницами дезинтеграции. В этом смысле и по указанному признаку, на наш взгляд, следует различать следующие типы дезинтеграционных процессов:

- а) мягкая или частичная дезинтеграция, которая не нарушает целостности интеграционной структуры, но заметно её ослабляет;
- б) значительная дезинтеграция, проявляющаяся в заметной трансформации интеграционной структуры как системы: изменения её участников, изменения прав участников интеграционной структуры, в том числе взаимоотношений стран-участниц и наднациональных структур и др.;
- в) радикальная дезинтеграция, следствием которой становится исчезновение или прекращение функционирования интеграционной группы.

Многообразие факторов, детерминирующих дезинтеграционные процессы, позволяет классифицировать их по различным основаниям. В наименьшей степени недостатки классификации таких факторов проявляются в подходе, в соответствии с которым их делят по причинам возникновения: дезинтеграционные процессы, обусловленные внутренними и внешними причинами [1]. При этом по действию внутренних причин выделяют формы дезинтеграции:

- встроенная, основной особенностью которой является наличие изначально заложенных в механизме объединения государств противоречий, влекущих на определенном этапе к самоликвидации интеграционной структуры;
- дезинтеграция многоуровневых систем, причиной которой является усиление неоднородности стран-участниц интеграционной структуры;
- дезинтеграция как причина отсутствия страны-ядра. Наличие страны, вокруг которой строится интеграционная структура, с одной стороны усиливает зависимость успешности такой структуры от экономической и военно-политической мощи такой страны, но с другой, становится важным условием реализации преимуществ интеграции государств [1].

Внешние факторы дезинтеграционных процессов

современности можно разделить на две группы:

1. Ставшие результатом объективных предпосылок, событий, изначально не имевших целенаправленного дезинтеграционного вектора:

- региональные и глобальные экономические кризисы;
- военно-политические конфликты;
- гуманитарные катастрофы.

2. Являющиеся результатом целенаправленных усилий третьих стран, направленных на возникновение мягких, значительных или радикальных дезинтеграционных процессов.

Характеризуя дезинтеграционные факторы современности, важно отметить, что интеграционные процессы уже сами по себе становятся предтечей возникновения дезинтеграционных течений в рамках объединения стран. К числу объективных факторов возникновения и развития экономических интеграций относят:

- относительно высокий уровень экономического развития государств-участников интеграции;
- относительно высокий уровень экономической взаимозависимости и взаимодополняемости, определяющийся диверсифицированной структурой экономики и экспорта;
- релевантный друг другу уровень экономического развития стран-участниц;
- схожесть политических систем государств, участвующих в интеграционной структуре;
- социально-культурная общность стран-участниц интеграционной группировки;
- динамический эффект успешности интеграционных действий других группировок;
- территориальный фактор или географическая близость стран-участниц интеграционной группировки [2].

Из приведенных объективных предпосылок возникновения интеграционных структур, их развития во времени, усложнения характера взаимосвязей между участниками, можно выделить объективные причины дезинтеграционных процессов:

- разнонаправленная динамика экономического развития стран-участниц интеграции;
- переориентация структуры экономики и экспорта на запросы третьих стран и интеграционных структур, что снижает степень экономической взаимозависимости и взаимодополняемости в интеграционной группировке;
- всё более явное несоответствие участников интеграционных структур по уровню экономического развития;
- значимые преобразования политических и правовых систем государств, участвующих в интеграционной структуре;
- обусловленные, главным образом, внешними причинами (в основном миграционными процессами) изменения в социально-культурном пространстве стран-участниц интеграционной структуры;
- геоэкономическая переориентация интересов стран, участвующих в интеграционной структуре (географическое изменение вектора экономической политики).

Безусловно, важнейшим и ключевым дезинтеграционным фактором современности остаётся экономический, который на межгосударственном уровне приобретает главным образом черты геоэкономического фактора. Тем не менее, по содержанию нельзя не учитывать другие тесно связанные и, как правило, неразрывно следующие экономическому фактору как: политические, социально-культурные, правовые, организационные, технологические.

В заключение сформулируем своё видение влияния обозначенных выше факторов на развитие современных интеграционных группировок. Как было отмечено в настоящем исследовании, характер влияния дезинтеграционных факторов на развитие интеграционных структур нельзя называть однозначно деструктивным или негативным. В зависимости от типа дезинтеграционного процесса такое влияние может быть субъективно- и объ-

ективно-продуктивным/позитивным. Так, субъективные позитивные эффекты дезинтеграционных процессов будут проявляться в виде положительных результатов для стран, активно продвигающих такие процессы. Объективно-позитивное влияние дезинтеграционных процессов имеет более широкое действие и сказывается положительно на странах, не участвующих непосредственно в их реализации и продвижении идей дезинтеграции.

В нынешних условиях научный и практический интерес вызывают дезинтеграционные процессы в Европейском союзе. Сложность протекающих в данной интеграционной структуре дезинтеграционных процессов обусловлена следующим:

- во-первых, тем, что Европейский союз является самым значимым примером реализации основных положений теории экономической интеграции, а степень взаимозависимости стран в данной интеграционной группировке с высокой долей вероятности приведет к существенным экономическим эффектам (позитивным и негативным) как для участников ЕС, так и для стран, не участвующих в данной интеграционной структуре;
- во-вторых, несмотря на постепенное снижение роли в мировой экономике (в пользу стран Азиатского региона), влияние ЕС как интеграционной структуры на международные торгово-экономические отношения всё ещё велико;
- в-третьих, дезинтеграционные процессы в ЕС обусловлены как внешними, так и внутренними причинами;
- в-четвертых, вместе со сказанным выше, дезинтеграционные процессы в ЕС детерминированы также всей «палитрой» содержательно значимых факторов: экономических, социально-культурных, правовых и прочих.

Таким образом, развитие дезинтеграционных процессов в мировой экономике будет во многом определяться моделью реализации таких процессов на Европейском континенте. Это требует проведения дальнейших научных изысканий по обозначенному кругу вопросов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Воронина Т.В. Интеграция и дезинтеграция как проявление внутренних противоречий интеграционной системы // *Пространство экономики*. 2013. № 1-2. С. 119-123
2. Костюнина Г.М. Интеграционные объединения мира / Г.М. Костюнина, Н.Н. Ливенцев // *Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева*. – М., Магистр, 2008. – С. 164-187.
3. Фадеева И.А. Экономические причины дезинтеграционных процессов на примере ЕС и СССР. предпосылки создания единой экономической теории дезинтеграции // *Экономические науки*. 2017. № 146. С. 7-10.
4. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ // Ю.В.Шишков. – М., ИП «Штысячелетие», 2001 – 480 с.
5. Balassa B. *The theory of economic integration*. London, 1962

Статья поступила в редакцию 26.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.71

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0086

СТРУКТУРА РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

© 2019

Фиапшев Алим Борисович, доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: fiapshv@rambler.ru)

Аннотация. В статье дается оценка структурным особенностям российской банковской системы. Главными и наиболее видимыми структурными ее особенностями являются высокая степень централизации и концентрации капитала и активов. Продолжающиеся изменения структурного характера сказываются на уровне конкуренции на рынке банковских услуг, особенно это в сегментах «Займствования» и «Сбережения». Рынок банковских услуг характеризуется как олигополия с конкурентным окружением. Сложившееся положение рассматривается не только как результат действия объективных факторов, определивших особенности территориальной и отраслевой структуры российской экономики, но и как итог реализуемого режима банковского надзора. Предлагаемые Банком России и Федеральной антимонопольной службой Российской Федерации решения ориентированы на стимулирование конкуренции среди ограниченного и поступательно сужающегося круга кредитных организаций, и поэтому квалифицируются как паллиативные. Поддержка регионального сегмента рынка, представленного средними и малыми банками, не рассматривается регуляторами как приоритет политики стимулирования конкуренции на рынке банковских услуг. Сложившееся положение делает уровень и условия конкуренции в этом секторе финансового рынка существенно различающимися не только среди различных групп кредитных организаций, но и среди российских регионов, что обуславливает необходимость проведения сбалансированной региональной конкурентной политики. В качестве приоритетных мер в решении этой проблемы выделяются также: совершенствование механизма пропорционального регулирования и надзора; более глубокая мера дифференциации реализуемых Банком России надзорных режимов в отношении кредитных организаций; реализация механизмов поддержки вовлечения региональных банков в инновационные процессы, инициируемые Банком России.

Ключевые слова: структура банковской системы, конкуренция на рынке банковских услуг, доступность банковских услуг

STRUCTURE OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF COMPETITION IN THE MARKET OF BANKING SERVICES

© 2019

Fiapshv Alim Borisovich, doctor of economic sciences, professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
(125993, Russia, Moscow, Leningradsky prospect, 49, mail: fiapshv@rambler.ru)

Abstract. The article assesses the structural features of the Russian banking system. Its main and most visible structural features are a high degree of centralization and concentration of capital and assets. The ongoing structural changes affect the level of competition in the banking services market, especially in the “Borrowing” and “Savings” segments. The market for banking services is characterized as an oligopoly with a competitive environment. This situation is considered not only as a result of the action of objective factors that determined the features of the territorial and sectoral structure of the Russian economy, but also as a result of the implemented regime of banking supervision. The solutions proposed by the Bank of Russia and the Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation are focused on stimulating competition among a limited and progressively narrowing circle of credit organizations, and therefore qualify as palliative. Support for the regional market segment represented by medium and small banks is not considered by regulators as a priority of the policy of encouraging competition in the banking services market. The current situation makes the level and conditions of competition in this sector of the financial market significantly different not only among various groups of credit institutions, but also among Russian regions, which necessitates a balanced regional competition policy. The priority measures to solve this problem also include: improving the mechanism for proportional regulation and supervision; a deeper measure of differentiation of supervisory regimes implemented by the Bank of Russia with respect to credit institutions; implementation of mechanisms to support the involvement of regional banks in innovative processes initiated by the Bank of Russia

Keywords: structure of the banking system, competition in the banking services market, availability of banking services

Банковская система, будучи составной и неотъемлемой частью национальной экономики, не может не испытывать влияния факторов, сопутствующих нынешнему этапу ее развития. Влияние это, усугубляющееся уязвимыми местами отечественной экономики, так и не преодоленными в течение предшествующего, более чем пятнадцатилетнего периода, не только фактически свело на нет результаты антиинфляционных усилий монетарных властей, но и притормозило действие всего кредитного механизма поддержки социально-экономической динамики. Неопределенность сроков подобного замедления со всей неизбежностью сказываются на оценках перспектив отечественного финансового рынка, наиболее видимыми и главными трендами которого становятся снижение уровня капитализации российских компаний, в том числе и крупнейших кредитных организаций, замораживание и вполне вероятный, в связи с увеличением инфляционных ожиданий и самой инфляции рост процентных ставок, ограничения в возможностях продуктивного взаимодействия с контрагентами зарубежных рынков и др. Новации в бюджетно-налоговой политике, в части косвенного налогообложения,

а также пенсионной системе, несущие в себе потенциал увеличения фискального давления на экономику, снижения мультипликативного действия доходов населения на хозяйственную активность, могут только усилить действие этих негативных тенденций, наиболее болезненным результатом которых станет подъем на новый уровень недоверия к проводимой экономической политике. А ведь повышение транспарентности последней, особенно в части ее денежно-кредитной составляющей, составляло содержание главного ее принципа на протяжении последних лет. Необходимо признать, что в недавнем прошлом были достигнуты значимые результаты в его реализации, в том числе последовательными усилиями отечественного мегарегулятора по ценовой стабилизации, «очищению» банковской системы, искоренению недобросовестных практик и др. Но и они же составили и продолжают оставаться главным объектом критики исследователей, апеллирующих доводами, находящим отклик на достаточно широком спектре политико-экономических предпочтений. И эта критика, главным образом, сводится к недостаточной эффективности надзорной функции регулятора, провоцирующей им

тенденций централизации и концентрации в банковском секторе с поступательным сокращением в рамках него частной предпринимательской активности. Несмотря на противоречивость оценок деятельности регулятора, факт поступательного сужения институционального пространства, на котором действуют кредитные организации, признается всеми, да и самим Банком России. В подготовленном им совместно с федеральным антимонопольным ведомством Аналитическом докладе о состоянии конкуренции на финансовом рынке, представлена обстоятельная оценка структурных особенностей российской банковской системы [1]. Следует признать, что данные особенности, явившись результатом как объективных процессов, так и инициированных, а зачастую форсированных действий отечественного регулятора, определяют набор возможностей банковской системы в реализации ее главного функционала. Особенности эти, выражающиеся в усугубляющихся структурных деформациях российской банковской системы продолжают продуцировать факторы, влияющие на перспективы развития анализируемого сектора национальной экономики. Это, собственно, и составляет важнейший мотив разработки регулятором решений по минимизации эффектов, порождаемых этими структурными дефектами, равно как и необходимость оценки этих решений в с учетом целей настоящей работы, первой из которых является анализ сложившихся структурных особенностей российской банковской системы.

Наиболее видимым проявлением трансформации этой структуры является поступательное сокращение числа кредитных организаций. Соответствующая динамика характеризуется увеличением темпов сокращения количества действующих кредитных организаций. При поступательном росте активов банковской системы количество кредитных организаций, составляющих 80% этих активов, сократилось за последние годы в 2,5 раза. При этом за последние семь лет произошло, более, чем двукратное сокращение действующих кредитных организаций. При этом отчетливо проглядывается своеобразная точка перелома в этой динамике, относящаяся к 2014 г., когда число крайних мер надзорного реагирования Банка России существенно увеличилось. Как уже отмечалось, этот результат надзорной политики регулятора сохраняет свое положение в числе вопросов, активно обсуждаемых отечественными исследователями и практиками, возможность консенсуса по которому пока не просматривается. На фоне этой, по разному интерпретируемой динамики, следует обратить внимание на структурные характеристики отечественной банковской системы (рисунок 1).

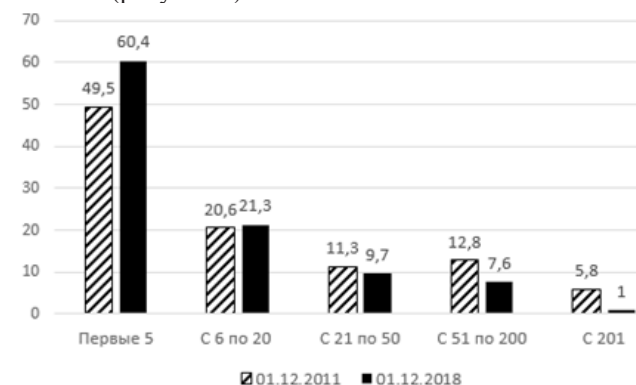


Рисунок 1 – Концентрация активов по банковскому сектору России (действующие кредитные организации), в % к итогу

Источник: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst> [2]

Кредитные организации, находящиеся в середине общероссийского рейтинга по величине активов, на протяжении анализируемого периода замыкали на себе приблизительно одинаковые доли активов российской бан-

ковской системы. Существенные изменения произошли на крайних позициях этого рейтинга. Усиление концентрации выразилось в более, чем десятипроцентном увеличении доли пяти крупнейших российских банков. Данный процесс, как можно видеть, шел за счет мелкого и, отчасти, среднего, сегментов банковской системы.

Территориальная структура в анализируемом периоде не претерпела значительных изменений. В размещении кредитных организаций доминируют регионы центра России и, главным образом, Москва. Это видно по данным рисунка 2.

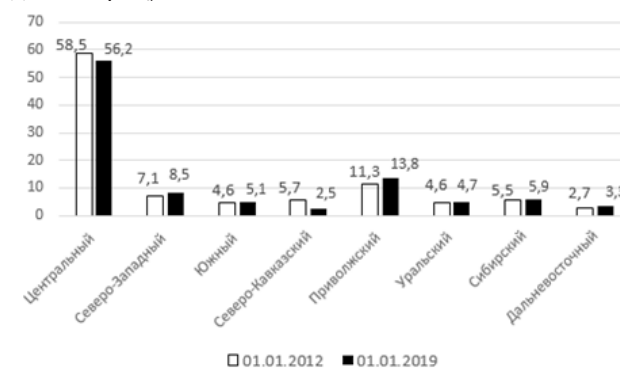


Рисунок 2 – Размещение действующих кредитных организаций по федеральным округам, в % к итогу

Источник: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst> [2]

Собственно, существенные диспропорции в территориальной структуре национальной экономики существовали всегда. Другое дело, что в условиях рынка региональная экономическая политика по сути инструментально насыщенная рыночными методами не должна поощрять разрастания территориальных диспропорций, напротив обязана стимулировать регионы, имманентно по своей хозяйственной специализации, географическому положению и др. особенностям склонных к скатыванию в депрессивное состояние. Со стороны антимонопольного регулирования может и должна оказываться поддержка в решении этой задачи.

Но и в размещении кредитных организаций просматривается склонность к его централизации. Более отчетливо деформации в территориальной структуре видны по данным концентрации активов по федеральным округам (рисунок 3). За анализируемый семилетний период повысилась доля кредитных организаций ЦФО, а большинства других округов заметно снизилась. Так доля активов, приходящиеся на кредитные организации регионов юга России, снизилась вдвое. Эти данные тесно корреспондируют с данными рисунка 2. По сути процессы централизации в российской банковской системы шли в ущерб ее региональной периферии, еще в недавнем прошлом насыщенной малыми и средними банками.

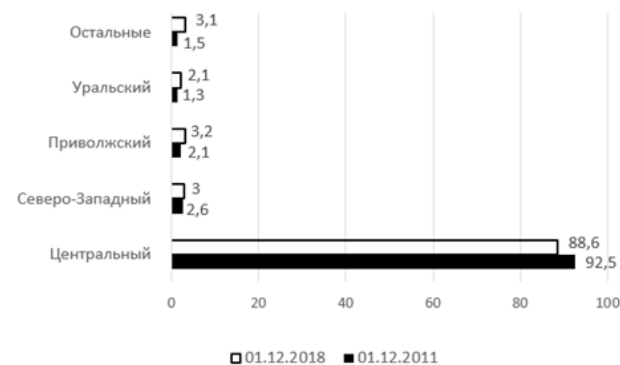


Рисунок 3 – Концентрация активов действующих кредитных организаций по федеральным округам, в % к итогу

Источник: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst> [2]

Кредитные организации центрального федерального округа и, главным образом, Москвы, абсорбируя значи-

тельные ресурсы финансового рынка, таким же образом концентрируют на себе соответствующую величину активов. Нельзя сказать, что сложившееся положение есть исключительно результат надзорной практики отечественного регулятора последних лет. Оно, как уже отмечалось, несет на себе отпечаток дефектов территориальной структуры национальной экономики, оставшихся в наследство с плановых времен, но и в то же время продвигает вызовы для современной антимонопольной политики государства, результативность которой, судя по сохраняющимся структурно-отраслевым и территориальным особенностям российской экономики, остается невысокой. Это можно отнести и к рынку банковских услуг. В рамках последнего для целей анализа были выбраны сегменты «Займствования» и «Сбережения». В этих сегментах в отношении физических лиц лидером в 83 из 85 субъектах Российской Федерации является ПАО Сбербанк, в 68 регионах в число лидирующих игроков по индексу Линда входит Банк ВТБ (ПАО) [1, с.13]. Для юридических лиц в названных рыночных сегментах эти государственные банки входят в число лидеров в 82 и 61 российских регионах соответственно. Немногим отличается положение этих банков на этих же сегментах в их работе с индивидуальными предпринимателями и государственными организациями.

Банком России на основе анализа рынка в упомянутых сегментах признается проблема недостаточного уровня конкуренции. В частности констатируются: неизменность состава лидеров рынка, ухудшение конкурентных возможностей для остальных участников рынка, наличие различного рода барьеров для входа на него, увеличение числа регионов с единственным лидером, а также поступательный рост рыночной власти лидеров рынка и связанное с ним исчезновение регионов, где невозможно развитие конкуренции без значимых внешних импульсов. Результаты анализа приводят Банк России и ФАС к выводу о наличии на рынке «классической ситуации модели рынка К. Форхаймера (доминирующий лидер в конкурентном окружении)» [1, с.14]. Он кладется в основу последующих рекомендаций, суть которых сводится к развитию конкуренции среди крайне ограниченного круга игроков (лидера и его ближайшего окружения). Решение этой задачи регулятор связывает со снижением влияния внешних конкурентных преимуществ лидера без ущерба для его внутренних преимуществ. Фактически речь идет о консервации олигополистической структуры в этом секторе финансового рынка. При этом предполагается, что задействование этими участниками рынка технологических новаций в реализуемых ими бизнес процессах (внедрение платформы удаленной идентификации, платформы «Маркетплейс», системы быстрых платежей и Open API) активизирует конкурентные силы. Вместе с этим предлагаются меры по ценовому регулированию рынка. Среди них: снижение «потолка» кредитных ставок для обеспечения баланса интересов потребителей и защиты свободных конкурентных отношений; установление минимально допустимого уровня процентной ставки по депозитам (аналогично механизму, действующему в отношении регулирования полной стоимости кредита); ограничение доли одного банка при расчете соответствующей среднерыночной ставки по вкладам на уровне 20%. В качестве дополнительных мер к названным предлагаются создание и поддержание недискриминационных условий осуществления переводов между банковскими счетами физических лиц, а также установление для отдельных категорий работодателей, которые реализуют совместно с кредитными организациями зарплатные проекты для своих работников, обязанности предоставлять работникам возможность выбора одной из не менее двух-трех таких кредитных организаций. Необходимо признать, что перечисленные меры способны воспрепятствовать расширению сетевого эффекта, способствующего усилению рыночной власти лидирующих на

рынке банковских услуг организаций. Но вместе с тем, институциональный их контекст ограничивается поддержкой ближайших конкурентов известного и общепризнанного лидера анализируемого рынка. То есть, все эти меры ложатся на достаточно узкое институциональное пространство, на уже основательно расчищенный рынок и не исключают вероятности последующего существенного его сокращения.

В данное русло укладываются результаты исследований этой проблематики, представленные в главном научном издании отечественного мегарегулятора. В соответствии с этими результатами проведение жесткой надзорной политики в среднесрочной перспективе способно снизить уровень монополизма в банковской системе, несмотря на то, что в ближайшей перспективе будет происходить ослабление позиций средних и малых банков. То есть, долгосрочные выгоды от активной надзорной политики могут существенно перекрывать краткосрочные потери от временного усиления концентрации банковского бизнеса [3, с.26]. Среди других результатов следует выделить, основанные на анализе вариации и спреде процентных ставок между банками с учетом риска проводимой ими кредитной политики. Они также не содержат выводов об ухудшении конкуренции, более того, доказываемая, что ужесточение банковского надзора приводит к снижению показателя системного риска SRISK и восстановлению Z-индекса, что согласуется с ростом устойчивости банковского сектора [4, с.22]. При всем скепсисе этих исследователей к ИХХ (индексу Херфиндаля – Хиршмана - ИХХ) как индикатору состояния конкурентной среды, следует признать и условность их доказательных построений, выводящих на вывод о положительной корреляции надзорной практики и конкуренции на рынке банковских услуг. Данный вывод находит подтверждение не по всем используемым в этих исследованиях показателям. Так, динамика индекса Буна по корпоративному и розничному кредитованию по меньшей мере указывает на отсутствие тенденции к усилению конкуренции в данных сегментах банковских операций.

Таким образом, гипотеза о снижении конкуренции в российской банковской системе подтверждается анализом динамики структурных показателей конкуренции. Так, индекс концентрации кредитов организациями нефинансового сектора экономики продолжал в 2017-2018 гг. повышаться, равно как и индекс концентрации капитала. Сохраняется достаточно высокий показатель концентрации на рынке вкладов населения. Считается, что он исторически высок для отечественной банковской системы, но и трудно не признать усугубление его значений, которое рассматривается многими как один из результатов практикуемого Банком России надзорного режима в отношении кредитных организаций. В последние годы происходили изменения в филиальной сети и региональном представительстве деятельности системно значимых кредитных организаций. Они выразились в сокращении региональной активности в части физического присутствия отделений и операционных офисов банков на конкретной территории. Направленность этой динамики в значительной мере была предопределена активным внедрением банками, с одной стороны, а также освоением гражданами и бизнесом, с другой, различных увеличивающихся числом и эффективностью модификаций дистанционного обслуживания. Однако, это не отменило необходимости поддержания известными банковскими группами развитой региональной сети филиалов и представительств, ввиду вполне правильного понимания этими группами невозможности полномасштабного замещения в обозримой перспективе традиционных методов банковского обслуживания, теми, которые принято относить сегодня к разряду инновационных.

Доступность банковских услуг, представляемая рас-

лей, также неоднородна по регионам, что также является демонстрацией перекосов в развитии рынка банковских услуг. Среди этих показателей индексы институциональной насыщенности банковскими услугами, финансовой насыщенности, развития сберегательного дела, обеспеченности региона банковскими услугами. По этим показателям также имеется, не столь масштабный, как можно было видеть выше, разброс в региональных показателях. Наиболее низкая обеспеченность банковскими услугами наблюдается в регионах юга России и, главным образом, как показывает более детальный анализ, в национально-территориальных образованиях, которые и по другим социальным и экономическим показателям в большинстве своем входят в замыкающую группу общероссийского рейтинга субъектов РФ. Кроме того, финансовая насыщенность и индекс развития сберегательного дела по всем федеральным округам, за исключением ЦФО (в рамках этого округа указанные показатели в существенной мере формируются соответствующими значениями г. Москвы) не дотягивают до среднероссийского уровня. И это также, как и выше представленные данные, сигнализирует об отставании значительного числа российских регионов как по объемам кредитования, так и сберегательной активности.

Кроме того, самим регулятором признается влияние сужения институционального поля на снижение ее конкурентного потенциала в сберегательном и кредитном сегментах. И резервы увеличения реализации последнего связываются им, как отмечалось выше, преимущественно с поддержкой ближайших конкурентов лидера рынка, активизацией их деятельности на различных рыночных сегментах, в том числе посредством задействования ими цифровых новаций.

В этих условиях, малые и средние региональные банки по объяснимым причинам, пока не имеющие возможности полномасштабного вовлечения в эти инновационные процессы, но замыкающие на себе приличные «кусочки» на региональных рынках потребительского кредитования и сбережений, оказываются среди тех, кто более всего теряет от прессинга надзорной политики Банка России.

Это воздействие выражается не только в мерах крайнего надзорного реагирования, по большей части оправданного и минимизирующего недобросовестные банковские практики, но и в расширении и ужесточении нормирования операций традиционной специализации небольших кредитных организаций (н-р, решение регулятора от 21.12.2018 г. «О величине национальной антициклической надбавки Российской Федерации и надбавках к коэффициентам риска для целей расчета кредитными организациями нормативов достаточности капитала»). Необходимость этого решения аргументирована регулятором темпами роста ссудной задолженности, превышающими темпы роста доходов населения, и приводящими тем самым к увеличению долговой нагрузки последнего.

Рядом исследователей отмечается неоднозначность и даже спорность подобной меры, явно не способствующей укреплению рыночных позиций небольших региональных банков и провоцирующей дальнейший рост концентрации рынка в пользу его лидеров. Рост ссудной задолженности в 2018 г. оказался отнюдь не беспрецедентным (рисунок 4).

В недавнем прошлом имело место более внушительное увеличение этого показателя, также происходившее на фоне удручающей динамики реальных доходов населения.

Кроме того, показатель задолженности в 2018 г. регулятор соотносит с более низкой базой предыдущего года. Эти соотношения также хорошо видны на рисунке 4, и по меньшей мере, дают основания усомниться в аргументации регулятора при принятии решения о дополнительных ограничениях на потребительское кредитование.

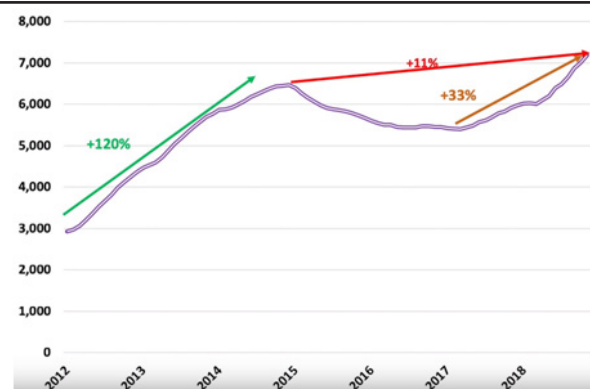


Рисунок 4 - Задолженность населения по потребительским кредитам, млрд. руб.

Источник: <https://www.saleksashenko.com> [5]

В сложившейся ситуации усматривается дальнейшее стремление регулятора к сужению институционального пространства банковского рынка. Предлагаемые им меры по стимулированию конкуренции по существу обходят интересы небольших кредитных организаций, тем самым продуцируя тенденции дальнейшей централизации и концентрации в этом секторе национальной экономики. При этом значение кредитных организаций из этого сегмента для конкретной территории крайне важно. Они несут в себе важный социальный функционал для конкретной российской территории, который вымывается при ликвидации кредитной организации. Недооценка социально-экономических последствий этих процессов чревата неадекватностью последующих решений [6, с.84]. Кроме того, эти кредитные организации задействуются в реализации региональных программ социально-экономического развития, в большей мере, нежели крупные кредитные организации ориентированы на обслуживание интересов местного мелкого и среднего бизнеса. Но, и надо признать что, местными властями часто имела место недооценка этой значимости региональных банков, когда они способствовали в том или ином виде обслуживанию ими интересов региональных элит, осуществляли давление на надзорные органы с целью недопущения их обоснованного и своевременного реагирования на недобросовестные банковские практики (что собственно и стало одной из причин, побудивших регулятора к централизации надзорной функции). В результате нарождающиеся проблемы в бизнесе региональных банков перерождались в настоящие кризисных, когда уже никакое решение надзорной инстанции помимо самого радикального не представлялось возможным.

Сегодня банковский сектор российской экономики может быть в целом охарактеризован как олигополия с конкурентным окружением. Это его качество признается и Банком России. Но этим нельзя, на наш взгляд, ограничить характеристику российской банковской системы. На ее периферии все еще находится сегмент, постепенно теряющий конкурентные позиции. Отчасти это спровоцировано политикой самого регулятора, отчасти эти проблемы составляют результат все увеличивающегося вследствие различных причин разрыва между различными сегментами банковской системы. Среди этих причин - обстоятельства общеэкономического характера, более всего отражающиеся на уязвимых участниках рынка, а также трудности последних в освоении цифровых технологий, становящихся неотъемлемым атрибутом повседневной бизнес практики лидеров рынка и ставших доминирующим фактором расширения рыночных позиций современных кредитных организаций. При всем при этом банковский сектор в сравнении с другими секторами финансового рынка характеризуется наименьшим количеством лидеров, и это свидетельствует о более низком здесь уровне конкуренции. Неоднородность конкуренции также проявляется

в наличии значительных разрывов между российскими регионами, что определяет необходимость проведения сбалансированной региональной конкурентной политики на финансовом рынке. Созданию равных условий всем добросовестным участникам этого рынка может способствовать реформа территориальных учреждений Банка России. На последние по замыслу регулятора должны быть возложены функции по развитию региональных финансовых рынков, а также развитию конкуренции при взаимодействии с территориальными органами ФАС России.

Таким образом, сужение институциональной основы банковской системы может рассматриваться сегодня как важный фактор снижения конкуренции в этом секторе российской экономики. Региональный срез последствий действия этого фактора выражается в усугублении конкретных региональных ситуаций, не только в экономическом, но и главным образом в социальном аспекте. Повышение эффективности предупреждающего и превентивного функционала надзорного процесса должно быть, на наш взгляд, увязано с установками по минимизации масштабного ухода с рынка региональных средних и малых банков, поддержания на хотя бы уже на сложившемся уровне конкуренции на рынке, являющейся залогом роста обеспеченности банковскими услугами и их качества. Решение этой задачи может расцениваться как условие для обеспечения сбалансированного развития банковской системы, как части финансового рынка, полномасштабной реализации одной из важнейших функций последнего, связанной с эффективным обслуживанием реальных экономических процессов и решением социальных проблем, сопутствующих нынешнему этапу развития многочисленных российских территорий. Но многое зависит и от самих региональных банков. Крупнейшие банки могут позволить себе больше затрат и больше новых решений, в том числе реализуя их через свои филиальные сети. Они часто склонны к политике демпинга, стремясь к монополизации рынков, выдавливанию средних и мелких игроков. И в этих условиях наибольшие проблемы возникают у региональных банков. Им необходимы значительные ресурсы не только на разработку, интеграцию, внедрение новых транзакционных сервисов, но и на обеспечение кибербезопасности, создание новых платформ по внедрению технологических новаций. Очевидно, что предлагаемые Банком России в этой части решения при охвате ими кредитных организаций этого сегмента, позволят повысить их конкурентный потенциал. Но при всем при этом этим банкам при их объемах бизнеса трудно выживать в быстро меняющихся условиях, характеризующихся постоянно увеличивающимися новыми вызовами и усложняющимися технологиями. В решении этой задачи важна роль отечественного мегарегулятора, активно сегодня внедряющего концепцию пропорционального регулирования и надзора. Но необходимы и новые решения для поддержания банковского бизнеса в регионах, которые могли бы предусматривать более высокую меру дифференциации надзорных режимов и мер поддержки кредитных организаций со стороны центрального банка. Среди факторов развития конкуренции на рынке банковских услуг особое место отводится цифровизации операционной деятельности, внедрению так называемых «подрывных» инноваций. Важное место ему отводится и Банком России. Но проблема представляется несколько шире, значительная ее часть состоит в необходимости активного вовлечения в инновационный процесс региональных банков. Ее решение возлагает на регулятора дополнительные задачи, связанные с углублением дифференциации в регуляторной и надзорной практиках (в том числе на базе реализуемой сегодня концепции пропорционального банковского регулирования и надзора). От того, пойдет ли он по этому пути, будут зависеть реальное преодоление географических барьеров, реализация возможности перевода банковского рынка

на качественно новый уровень, результативность развитие конкуренции в наиболее уязвимых в этом смысле его сегментах. Решение этих задач сегодня выступает залогом полномасштабного перехода от конкуренции между брендами к конкуренции потребительских характеристик банковских продуктов и сервисов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аналитический доклад «Конкуренция на финансовом рынке» подготовлен Банком России при участии ФАС России к XXVII Международному финансовому конгрессу (6 – 8 июня 2018 года, г. Санкт-Петербург) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/content/document/file/44303/20180607_report.pdf свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: декабрь 2018 г.).
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/> свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: январь 2019 г.).
3. Пономаренко А., Синяков А. Влияние усиления банковского надзора на структуру банковской системы: Выводы на основе агентно-ориентированного моделирования // Деньги и кредит. – 2018. – №1. – С. 26-50.
4. Ушакова Ю., Круглова А. Конкуренция в банковском секторе России до и после активизации надзорной политики: Выводы на основе вариации и спреда процентных ставок // Деньги и кредит. – 2018. – №2. – С. 22-50.
5. Алексашенко С. Центральный объявил войну [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.saleksashenko.com> свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: январь 2019 г.).
6. Фиалшев А.Б., Кумехов К.К. Социально ориентированное кредитование: проблемы и направления развития в российской банковской практике // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2018. – №4. – С. 82-91.

Статья поступила в редакцию 02.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 331

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0087

**ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ
ПЕРСОНАЛОМ В КРАСНОЯРСКОМ ГАУ**

© 2019

Фомина Людмила Владимировна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, доцент кафедры
«Государственное, муниципальное управление и кадровая политика»**Шмелева Жанна Николаевна**, кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры
«Иностранный язык» ЦМСИБ*Красноярский государственный аграрный университет
(660049, Россия, Красноярск, пр. Мира, 90, e-mail: shmelevazhanna@mail.ru)*

Аннотация. В настоящее время, все области общественной жизни претерпевают глобальные изменения. Растет связанная с этим неопределенность в развитии социальных и экономических систем. Современные предприятия сталкиваются с необходимостью выработки стратегического управления, одним из основных элементов которого является персонал. Можно утверждать, что управление трудовыми ресурсами – это многоплановый, амбивалентный и многофункциональный процесс. Механизм этого процесса представляет собой организованную систему управленческих структур с четкой иерархией, где персонал выступает ключевым звеном в структуре организации. Статья посвящена особенностям подготовки специалистов по управлению персоналом. Данный вид деятельности требует специальных знаний, умений и навыков. К ним можно отнести умение управлять личными эмоционально-волевыми качествами, навыки коммуникации, познавательные качества, организаторские способности, ценностно-ориентационные качества. На рынке труда, в первую очередь, востребованы специалисты, способные решать нестандартные задачи, принимать решения в условиях риска и неопределенности, стремящиеся к самосовершенствованию и саморазвитию, умеющие успешно позиционировать себя, способные системно мыслить, перерабатывать большие объемы информации и эксплицировать главное. Не менее важной представляется языковая подготовка специалистов в области управления персоналом. Стратегическим направлением работы вузов в современных условиях является обеспечение стабильно высокого качества подготовки выпускаемых специалистов, отвечающих запросам внешней среды. В Красноярском государственном аграрном университете при подготовке специалистов в сфере управления персоналом качеству обучения уделяется первостепенное значение. При выполнении требований ФГОС ВО, дополнительно в учебный процесс осуществляется интеграция Профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом». Это позволяет нашим выпускникам успешно конкурировать на рынке труда. Подтверждением вышесказанному является тот факт, что выпускники нашей кафедры успешно трудятся на предприятиях разных сфер деятельности, причём начинают работать, будучи студентами.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, прикладной бакалавриат, компетенция, специалист, профессиональный стандарт, трудовые функции, руководитель, практико-ориентированное обучение, студенты.

**PRACTICAL EXPERIENCE OF TRAINING SPECIALISTS IN PERSONNEL MANAGEMENT
AT THE KRASNOYARSK STATE AGRARIAN UNIVERSITY**

© 2019

Fomina Ludmila Vladimirovna, candidate of agricultural sciences, associate professor, docent
of the department “State, municipal management and personnel policy”**Shmeleva Zhanna Nickolaevna**, candidate of philosophical sciences, associate professor,
docent of the department “Foreign Language”*Krasnoyarsk State Agrarian University
(660049, Russia, Krasnoyarsk, pr. Mira 90, e-mail: shmelevazhanna@mail.ru)*

Abstract. Currently, all areas of public life are undergoing global changes. The associated uncertainty in the development of social and economic systems is growing. Modern enterprises are faced with the need to develop strategic management, one of the main elements of which is the personnel. It can be said that human resources management is a multifaceted, ambivalent and multifunctional process. The mechanism of this process is an organized system of management structures with a clear hierarchy, where workforce is a key element in the structure of the organization. The article is devoted to the peculiarities of training specialists in personnel management. This type of activity requires special knowledge and skills. These include the ability to manage personal emotional and volitional qualities, communication skills, cognitive qualities, organizational skills, value-orientation qualities. In the labor market, first of all, there is a demand for specialists who are able to solve non-standard problems, make decisions in conditions of risk and uncertainty, striving for self-improvement and self-development, able to successfully position themselves, able to think systematically, process large amounts of information and to explicate the core ideas. No less important is the language training of specialists in the field of personnel management. The strategic direction of the work of universities in modern conditions is to ensure a stable high quality training of graduates who meet the needs of the environment. Krasnoyarsk State Agrarian University proves that the training of specialists in the field of personnel management and the quality of this training are of paramount importance. When fulfilling the requirements of the Federal State Educational Standards of Higher Education (FSSES of HE), the integration of the Professional standard “HR Specialist” is carried out in addition to the educational process. This allows our graduates to compete successfully in the labor market. Confirmation of the above mentioned is the fact that graduates of our Department successfully work at the enterprises of different fields of activity, starting their work when they are still students.

Keywords: personnel, personnel management, applied Bachelor course, competence, specialist, professional standard, labor functions, manager, practice-oriented training, students.

Statement of the problem in general and its connection with important scientific and practical tasks. Personnel management (or human resource management) has a primary and indispensable role in the organization, as the personnel is the most important and valuable resource. Modern scientists even use the term “Human capital management” explaining that “resource” is something that can be exhausted and “capital” should be multiplied and developed. As an object of management the personnel has some specific features which

increase uncertainty in management. This resource manages all other resources in the organization. Therefore, personnel management is of economic and social importance. The role of the personnel management system in the organization cannot be overestimated. Being a system it has a complex structure. To manage this system is rather complicated, but at the same time it is very interesting, as personnel management is a type of profession that is included into the system “Man-man”, and requires special knowledge, skills, aptitudes and

capabilities. These include communication skills, the ability to manage the emotional and volitional qualities, cognitive qualities, organizational skills, value-orientation qualities. All the above mentioned justifies the fact that there is a great need in training qualified human resource managers that will be able to perform all necessary functions, help employees to climb the ladder of success and facilitate the achievement of organizational goals.

Analysis of recent studies and publications where aspects of the problem are shown. The problem of training specialists in human resource management is widely studied in the modern economic and managerial literature. For example, Kuznetsova I. V. talks about personnel management as a major component of enterprise management system [1]; Kulish A. V., Chapkin N. S. analyze the relevant problems of personnel management [2]; Garafutdinova N. Ya., Koresheva S. G., Bibikova N. A. reveal the algorithm of work of the organization during the transition to professional standard [3]; Fedulov Yu. P., Vasilchenko E. I. conduct training and use tests as part of the improvement of the University quality management system [4]; Fomina L. V., Litvinova V.S. speak about features of educational programs development in the applied Bachelor course in personnel management [5,6,7]. Shchev'ev A. A., Shchev'eva L. N., Makhmudov M. N. study the possibility of forming professional competence of students by means of interactive technologies in the integral educational process of the university [8], while Olesova M. M., Makarov D. G., Nefedov A.A. research the use of practice-oriented technologies of education in the university [9,10]. There is certainly an interesting scientific and theoretical material that has been collected and analyzed by the moment, but the practical implementation of modern technologies of training HR manager is described not so deeply. *The purpose* of the authors is to consider some of the challenges and difficulties that a modern leader may face in the process of personnel management, to analyze the specificity of personnel managers training in a modern university and to share practical experience in these specialists' teaching.

In the beginning, we find it necessary to consider the most pressing issues that an HR manager can face with.

1. The first issue can be formulated as a question: "How is it possible to provide the organization with qualified and experienced personnel?" and perhaps it is one of the most common problems of any manager. It includes the solution of several tasks: the definition of recruitment sources, the development of procedures and criteria for the personnel selection, the choice of methods of personnel selection, legal support of recruitment, placement of personnel, etc. And it is obvious that the further success of the organization depends on the quality of personnel recruitment.

2. In medium-sized and large organizations, recruitment is the responsibility of the personnel specialist. Training of Bachelors and Masters in "Personnel Management" direction has become a separate branch relatively recently. Therefore, human resources departments often employ specialists with non-core higher or secondary vocational education. Therefore, there is a task of retraining and advanced training of the personnel officers, not only for compliance of the diploma to the position in the company, but for the increase of professionalism.

3. The next issue is concerned with finding the "ideal" employee and his retention in the company. How is it possible to retain qualified employees, increase their loyalty to the organization? Now the motivation of the staff is one of the most frequent and discussed topics. But at the moment there is no universal theory of motivation, as there is no universal, suitable for any organization effective system of motivation. Each manager develops the most appropriate system of motivation and stimulation of labor for his organization, designed to create conditions for the realization of the personnel labor potential.

4. Human resource management is directly related to the process of communication in the organization. How should

we build an effective process of business communication with a minimum number of communication barriers? Properly organized communication system allows to work smoothly, to form and maintain a favorable social and psychological climate of the team, which can significantly improve productivity and, consequently, the profit of the organization.

5. Another problem in the organization is the lack of knowledge and skills in the field of personnel management among managers of different levels. Inept management of the main resource of enterprises leads to staff turnover, reduced motivation, reduced productivity and increased personnel costs.

6. At present, a step-by-step process of transition and implementation of professional standards in the organization is being carried out [3, 4]. This is designed to ensure compliance with the requirements of employers to the quality of training of future professionals. Education at universities is carried out on the basis of Federal state educational standards, and graduates will carry out professional activities on the basis of professional standards. The consistency of these two standards in the area of personnel management is rather weak at the moment. One of the options for solving this problem is to interact with universities in order to coordinate curricula to meet the requirements for graduates.

7. Preservation and development of labor potential of the enterprise is also included into the list of tasks of the modern manager. This is one of the factors of the organization sustainable development and its competitiveness. The labor potential of the employee, and, consequently, the entire organization-the value is not constant; it is permanently changing and has an impact on labor productivity and product quality.

8. Further issue is related to the implementation of the control function on the part of the manager. Unsystematic and weak control, as well as excessive, total control exerts negative impact on the personnel activities. Therefore, the manager must develop an effective control system.

9. When creating an organization or in the process of its purchase, the task of assessing the value of the organization from the point of view of labor potential arises, that is, the set of qualitative characteristics of personnel (psychophysiological, qualification and social).

In the modern labor market one can notice a strong demand for specialists who are able to solve non-standard tasks, make decisions in conditions of uncertainty and risk, are capable of self-development, successfully position themselves, are capable of thinking systematically, process large amounts of information and isolate the main thing. Thus, we have identified only a small part of the tasks that the employer is faced with. What is the most optimal way to solve these tasks? This question is also considered and analyzed by the teachers of the Department "State, municipal management and personnel policy" of the Krasnoyarsk State Agrarian University, those people who train personnel specialists and future potential managers, and whose strategic direction in modern conditions is to ensure a stable high quality of training of graduates who meet the needs of the environment [11].

In the implementation of the Federal State Educational Standards of Higher Education (FSES of HE) in the direction of training 38.03.03 "Personnel Management" we provide the formation of 56 competencies, including 9 general cultural competencies, 10 general professional competencies, 37 professional competencies that are relevant to professional activities. This educational program is an applied Bachelor's program, which means that it is based on practice-oriented activities. The monitoring of the effectiveness of the practice-oriented teaching methods use is carried out while implementing the program of applied Bachelor course. When preparing students, control is carried out on specially developed funds of evaluation tools, which allow to determine the level of knowledge, skills, personal and professional qualities.

The implementation of the practice-oriented approach is possible through the integration of the learning process, including the fulfilment of practices, and the formation of competencies necessary for professional activities. Within the framework of practice-oriented training, internal motivation of the student develops, as there is an opportunity to freely choose ways to solve the problem under discussion; students feel their own competence; experience their own autonomy. In addition, the emergence of innovative ideas may become the result of practice-oriented learning [12].

Applied Bachelor course programs provide the development of broad practical and theoretical knowledge in the field of future professional activity, necessary to determine the ways of behavior in various difficult situations, as well as the acquisition of skills to conduct research for the effective performance of professional tasks, to choose from a wide range of methods that are necessary to solve complex problems, to evaluate the actions and results of the activities of their own and subordinates. In the system of practice-oriented training, the following practical experience is formed: comparison, assessment of phenomena, processes, identification of cause-and-effect relationships, problem setting, the need for further replenishment of subject knowledge. The implementation of practice-oriented learning involves the consideration of practice as a source of knowledge, as a subject of knowledge in a comprehensive approach to the analysis of facts, as a means of knowledge. The result of the practice-oriented approach in training should be a Bachelor who is able to effectively apply formed competencies in practical life.

“The area of professional activity of graduates of the given training direction includes the development of the philosophy, concepts, personnel policy and strategy of personnel management; workforce planning and personnel marketing; employment, evaluation, audit, controlling and personnel accounting; socialization, professional orientation, adaptation and certification of personnel; labor relations; management of ethical conduct, organizational culture, conflicts and stress; manage employment; the organization, regulation, regulation, safety, conditions and labor discipline; personnel development: training, including professional development and retraining, management of business career and service, professional advancement, personnel reserve management; motivation and stimulation of personnel, including remuneration; social development of personnel; work with released personnel; organizational design, formation and development of personnel management system, including its organizational structure; personnel, regulatory and methodological, office, legal and information support of personnel management system; assessment of personnel costs, as well as assessment of economic and social efficiency of projects to improve the system and technology of personnel management; management (including personnel) consulting” [13].

In the implementation of applied Bachelor programs, unlike in academic Bachelor programs, final qualifying work is focused on solving the practical problem of a particular enterprise, where the students give recommendations on solving the production problem in the field of personnel management for the organization where they carried out practical training [5]. In the defense of Bachelor’s work, students provide Acts on the implementation of the proposed recommendations to solve problems in the field of personnel management for a particular enterprise. In addition, the feedback from employers and enterprises-customers allows to receive comments about the graduates. Moreover, in order to form and improve the level of environmental culture of future specialists in personnel management the section “Ecology” was included into the structure of the final qualifying work. Specialists in the field of personnel management should have an understanding of all the processes in the organization, including environmental protection.

According to the requirements of FSES of HE, the share of full-time scientific and pedagogical workers is more than

50 percent of the total number of scientific and pedagogical workers of the organization; the degree of the teaching staff with the scientific degrees should be more than 50 percent. The share of the scientific and pedagogical workers having the education corresponding to a profile of the taught discipline (module) in total number of the scientific and pedagogical workers implementing the Bachelor degree program amounts to not less than 70 percent [13].

Experience in the implementation of educational programs in the training direction “Personnel Management” showed that the choice of this field of activity is not always carried out by the applicant consciously and with a proper understanding of the future profession specificity. In order to effectively manage others, a person with authority must be able to manage himself. Junior students are not fully aware of and relate their abilities and personal qualities with the upcoming professional activities. Some students initially believe that personnel management is only work with personnel documents.

This type of activity includes not only dealing with personnel documentation. According to the professional standard of the specialist in personnel management approved by the order of the Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation of October 6, 2015 № 691н, activity on personnel management includes eight generalized labor functions, each of which includes 3-4 labor functions [14]:

- Documentation support of work with personnel;
- Activity on personnel provision;
- Personnel development activities;
- Personnel evaluation and certification;
- Organization of personnel work and payment;
- Activity on the organization of corporate social policy;
- Operational management of personnel and organizational unit;
- Strategic management of the organization’s personnel.

Professional standards are the basis for the formation of educational programs at all levels of education, for the development of teaching materials and the choice of forms and methods of training, including personnel in-house training in the system of training [10]. This Professional standard was used in the development of the Basic professional educational program of higher education in the direction of training 38.03.03 “Personnel Management” at the Institute of Economics and Management in agro-industrial complex of Krasnoyarsk SAU. The curriculum for this field of study includes disciplines that correspond to the employment functions of Professional standard. For example, to perform the labor function 3.2.1 – “Gathering information about the needs of the organization in personnel” it is necessary to form one general professional and seven professional competencies in the graduate. 12 disciplines, 2 industrial practices and the Final State Attestation contribute to the development and formation of these competencies. In the first year two disciplines are studied, in the second course students learn three disciplines and have practical training, in the third they learn four disciplines, in the fourth – six disciplines, industrial practice and Final State Attestation. Consequently, the formation of competencies to perform this job function takes place during the entire period of training.

Thus, the integration of the Professional standard “Specialist in personnel management” into the process of Bachelor training in the field 38.03.03 “Personnel management” will allow to take into account the requirements of employers and to form the necessary competencies in a greater extent.

We should mention that correct formulation and goal setting to subordinates, the distribution and articulation of tasks, personnel motivation and incentives, monitoring, and management decisions are necessary skills for the effective management of staff. The ability to be responsible for the activities of subordinates is also rather urgent. In addition, the head of the enterprise needs permanent personal development.

The initial stage of the personal development process

is the diagnosis and determination of the current level. To do this, different techniques can be used. In the course of practical training in the discipline "Psychophysiology of professional activity" psychological tests, business games, situational problems, assessment centers were used. For example, during the business games, the levels of formation of a number of professionally important competencies (communication skills, persuasion, teamwork, self-presentation skills, etc.) were determined and ways of their further development were identified. Students participate in various types of business games with a great pleasure.

The diagnostics of the need-motivational sphere showed that students of both full-time and part-time forms of education have difficulties in formulating and writing their needs. And here it is important that a person should be clearly aware of his needs, and not those that are imposed on him by the current situation, which are beyond control. Often, students do not think about their true needs. A need-motivational sphere has a significant impact on human behavior, including labor, as it is associated with the desire of the employee to meet basic needs.

In the process of personal development, a person is faced with complex, rapidly changing situations, sometimes non-standard situations. The solution of such problems requires the acquisition of new experience and knowledge, the development of mental flexibility, creativity, commitment. The ability to formulate, set and achieve goals requires coordination of the personal goals with others in the course of the joint activities formation. Experience in teaching future specialists in personnel management shows that students have certain difficulties in the formulation of personal goals. They do not think about the future, the process of forecasting their life strategy is poorly developed. They prefer to solve mainly only current problems, trying to spend a minimum of their resources. The analysis of this situation shows the presence of students' fears, the formation of negative stereotypes, self-doubt. Having received negative experience, they are afraid to make mistakes and simply begin to do nothing. This further has a negative impact on academic performance [15]. Experience in the implementation of additional educational programs in the direction of training 38.03.03 "Personnel management", in particular – retraining, showed that even more mature students (extramural students) experience almost the same difficulties as full-time students. As experience has shown, trainings on goal-setting and formation of a positive attitude are in demand and are of great interest for students. In addition, they are more aware of them. The great attention is also given to psychodiagnostics.

In such situations, self-design allows future professionals to gain skills not only in relation to themselves, but also to apply such experience in their professional activities in the future. The use of such practices in the educational process finds an emotional response of listeners and students, they are more actively involved in the educational process, the level of their educational motivation, awareness of their role is increased, and the positive attitude is formed. Personal development, therefore, can be interpreted as a practice necessary for effective management, including public administration. Therefore, it is not only a privilege, but also a duty of all managers or those who are going to become them.

The training of future specialists in the field of personnel management at the Department of "State, municipal management and personnel policy" of the Krasnoyarsk state agrarian university is conducted by highly qualified teachers with extensive experience. In addition, we involve teachers-practitioners working in the Personnel Departments, as well as heads of departments or organizations. Their share in the teaching staff is 20%. Thanks to this cooperation, students receive high-quality education using modern educational technologies at the optimal ratio of theory and practice. In order to harmonize educational and professional standards, the curriculum is designed to meet the needs of potential employers. Students receive the necessary knowledge on the structure of professional standards, the peculiarities of their

implementation, so employers will receive a specialist ready to implement this process.

We believe that the successful algorithm of work has been developed by our faculty members. The following algorithm of interaction with enterprises-customers and potential employers is used in the implementation of the training direction "Personnel management": *Krasnoyarsk SAU – Conclusion of contracts or agreements on cooperation with organizations-customers, potential employers – Development and coordination of the curriculum in the direction of training 38.03.03 "Personnel management" – Examination of disciplines working programs in the Bachelor course curriculum – Examination of programs of practices (training, production) – Examination of evaluation tool funds – Participation in the state final attestation – Employment of graduates.*

In the process of training, students acquire knowledge and skills on all listed in the professional standard generalized labor functions, and, therefore, will be able to solve these problems. The involvement of teachers-practitioners allows future specialists to form all necessary practical skills in personnel management, to form themselves as a harmonious personality, with a sufficient level of competencies necessary for the implementation of professional activities, able to withstand competition in the labor market, successfully find a job, able to solve more complex professional tasks, take the initiative.

Along with active technologies, teachers of the Department widely use interactive learning technologies based on the interaction of students with each other and with the learning environment [15,16,17,18,19,20].

The following forms and methods of training are used in the framework of interactive technologies:

1. Trainings. They are used for learning and personal development. They allow to form an active social position, to develop positive thinking, to form new professional skills and abilities.

2. Case technologies. These include the method of situational analysis; situational tasks and exercises; analysis of specific situations (case-study); method of cases; method of incident; method of analysis of business correspondence; game design; method of situational role-playing games. These methods can be of different types: problem, evaluation, illustrative, informational. Students learn how to work with documents, make a resume, choose sources and methods of attracting staff, structure interviews in the recruitment process, make a profile of the position, learn to delegate authority, develop the ability to convince, develop communication skills, determine methods and directions of staff development, select ways to motivate staff, calculate economic indicators and staff costs.

3. Project method. This method involves the independent implementation of a complex of various practical tasks – search, research, calculation, graphics and others by students under the guidance of a teacher. The result is a report that can be presented in various forms – presentation, creative report, project defense.

4. Discussion. During the discussion, there is an open exchange of views, knowledge, ideas about a problem or a controversial issue. In the emotional discussion and interest rise, students acquire the skills to highlight the main thing, defend their beliefs or accept another point of view.

5. Game. Games reconstruct various practical situations; simulate real activities that require management decisions. The following types of games are used: business game, role-playing game and organizational-activity game.

6. Assessment-center. It includes a set of methods and allows to determine the level of formation of competencies, as well as their further formation. At the same time, the same competence is assessed by several complementary methods. This technology includes the following methods: business games and business simulations; case analysis; tests and personality standardized questionnaires; structured and in-depth interviews; workplace observation method;

360 assessment method, presentation method, etc. The objects of evaluation and development of staff are: thinking abilities, motivational and value features of the individual, psychophysiological resources of the body, communication skills, organizational and managerial abilities, creativity and others. Students determine their business qualities, psychological characteristics and professional and personal qualities. To assess professional and personal qualities, test methods are used, which allow to evaluate managerial qualities, in particular, communicative, organizational and leadership ones. Communication and organizational skills are the core of management activities. Their level is determined by the ability to make management decisions in the proposed standard professional situation. The scenarios of business games and trainings bring students to the real work practice as close as possible.

7. Traditional practical classes and lectures of various kinds, for example, problem lectures, lectures – dialogues, seminars-discussions.

8. Intensive English language learning. One more important peculiarity of this Bachelor program is the intensive learning of the English language. This subject is included into the Curriculum and is taught during 4 years of learning. Students have the following disciplines in English: General English, Business English, Country study and English for professional purposes. They take part in language contests, students' scientific conferences which also facilitates their socialization and adaptation [21, p. 156-158]. The ultimate goal of this intensive English language learning is the defense of the diploma project in English. Statistics says that almost 25% of the students are able to defend the results of their research activity in English which helps some of them to find job in the multinational companies.

Another interactive technology is the technology of self-regulating learning. It is aimed primarily at the formation of students' motivation to achieve and self-control, as well as the development of personal qualities. As a result of its application, there is a formation of such personal qualities as attentiveness, accuracy, confidence, independence and flexibility. In addition, there is an increase in the involvement, pace, plasticity and emotional stability; the ability of self-control of different activities. Moreover, in the course of practical training students have the opportunity to obtain the profession of employee – "Timekeeper" on the basis of the university program.

In addition, the technology of context-competence training is used for the formation of competencies. This is a professionally oriented training, in which functions, tasks, problems and competences of future professional activity are modeled, and the methods are based on the professional context. In conclusion we should say that graduates of our Department successfully work at the enterprises of different fields of activity, and begin their working activity being students. During its work the Department has 273 graduates-specialists working in personnel management system.

REFERENCES:

1. Кузнецова И.В. Система управления персоналом как главная составляющая системы управления предприятием // Инновационные процессы в экономике и бизнесе: научный взгляд. Материалы междунауч.-практ. конф. Под общей редакцией И.В. Кузнецовой. 2016. С. 106-109.
2. Кулиш А.В., Чапкин Н.С. Проблемы управления персоналом в России // Этносоциум и межнациональная культура. № 3 (105). – Москва, 2017. С. 62-65.
3. Гарафутдинова Н.Я., Корешева С.Г., Бибикина Н.А. Алгоритм работы организации при переходе на профстандарт // Актуальные вопросы развития экономики: материалы междунауч.-практ. конф. – Омск, 2016. – С. 52-57.
4. Федюлов Ю. П., Васильченко Е. И. Подготовка и использование тестовых заданий – элемент совершенствования системы менеджмента качества вуза // Практико-ориентированное обучение: опыт и современные тенденции // Сб. статей по материалам учебно-метод. конф. – Краснодар, 2017. – С. 32–33.
5. Фомина Л.В. Особенности разработки образовательных программ прикладного бакалавриата «Проблемы современной аграрной науки» // Мат.-лы междунауч. заочн. науч. конф./Краснояр. гос. аграрн. ун-т.-Красноярск, 2016. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kgau.ru/new/all/konferenc/konferenc/2016/g34.pdf>. (дата обращения 11.02.2019).

11.02.2019).

6. Литвинова В.С., Фомина Л.В. Опыт разработки образовательных программ прикладного бакалавриата с учетом профессионального стандарта // Материалы МНПК «Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития» Часть 1. Краснояр. гос. аграр. ун-т, Красноярск, 2017. С. 167-169.
7. Фомина Л.В. Актуальность заботы о себе в образовательном процессе современного ВУЗа «Забота о себе» как образовательная практика современного классического университета // Сборник статей и материалов международной научной конференции. – Томск, 2018. С.181-187.
8. Щевьев А.А. Щевьева Л.Н., Махмудов М.Н. Формирование профессиональной компетентности студентов средствами интерактивных технологий в целостном образовательном процессе вуза: монография/А.А. Щевьев, Л.Н. Щевьева, М.Н. Махмудов. – Рязань: «Концепция», 2016. – 120 с.
9. Олесова М.М. Применение практико-ориентированных технологий обучения в вузе // Филологические науки. Вопросы теории и практики. // Изд-во «Граммота», № 7-2 (73). – Тамбов, 2017. С. 201-204.
10. Макарова Д. Г., Нефедов А. А. Роль практико-ориентированного образования в учебном процессе // Актуальные вопросы образования. Инновационные подходы в образовании. Междунауч. науч.-метод. конф.: сб. материалов в 2 ч. (Новосибирск, 23–27 января 2017 г.). – Новосибирск: СГУГиТ, 2017. Ч. 2. С. 109-110.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197 ФЗ (ред. от 03.07.2016) // [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 11.02.2019).
12. Официальный сайт Красноярского ГАУ [Электронный ресурс] URL: <http://www.kgau.ru>. (дата обращения 11.02.2019).
13. Приказ Минобрнауки России от 14.12.2015 N 1461 (ред. от 20.04.2016) «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.03 Управление персоналом (уровень бакалавриата)» (Зарегистрировано в Минюсте России 19.01.2016 N 40640) - [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_192913/ (дата обращения 11.02.2019).
14. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 06.10.2015 г. № 691/н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом» // [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71210862/#review> (дата обращения 11.02.2019).
15. Пичугина В. К., Безрогов В. Г. Образование и забота о себе в эпоху метамодерна // Вестник ПСТГУ IV: Педагогика. Психология 2015. Вып. 3 (8). С. 116-128. [Электронный ресурс] URL: <http://ml21.petrus.ru/journal/article.php?id=2649> (дата обращения: 11.01.2019).
16. Полева Е. А., Шкарабейникова И. А. Потенциал использования метода case-study для формирования коммуникативных компетенций школьников // Научно-педагогическое обозрение (Pedagogical Review). 2015. Вып. 1. С. 7-13.
17. Девличанская Н.Н. Интерактивные методы обучения как средство формирования ключевых компетенций // Наука и образование, 2011. № 4. С.1-10.
18. Плаксина И.В. Интерактивные образовательные технологии: учебное пособие для академического бакалавриата. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2017. 163 с.
19. Суханова М.П. Образование как забота о себе: обретение человеком своей целостности // Гуманитарные науки и образование в Сибири. № 3 (15). - Изд-во НОУ ВПО «Новосибирский гуманитарный институт». – Новосибирск, 2014. С. 140-143.
20. Методика профессионального обучения: учебное пособие / В. И. Блинов [и др.]; под общ. ред. В. И. Мужской. – М.: Юрайт, 2017. – 219 с.
21. Шмелева Ж.Н., Капсаргина С.А. Адаптация и социализация студентов аграрного вуза посредством изучения иностранного языка в институте международного менеджмента и образования. Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). Изд-во: ООО «Научно-инновационный центр», Красноярск, 2016 - №10(66) С.156-168.

Статья поступила в редакцию 12.02.2019
Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:658.75

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0088

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2019

Фрункина Ирина Борисовна, старший преподаватель кафедры
технологии общественного питания

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(603062, Россия, Нижний Новгород, Горная улица, 13, корп. 1 e-mail: Irina.frunkina@yandex.ru)*

Аннотация. Цель: помочь руководителям бизнеса в общественном питании наиболее полно и правильно анализировать состояние товарных запасов в предприятии питания. Методы: С помощью комплексного подхода к изучению данной проблемы научиться делать практические выводы, характеризующие состояние товарных остатков на складах и на производстве. Используются методы ABC анализа по каждой номенклатурной единице товара. Этот метод поможет выявить основную значимую группу сырья для меню. Метод расчета отношения суммы закупок к товарообороту поможет держать стабильный обоснованный запас товара, а метод расчета ликвидности и оборачиваемости поможет стабилизировать товарный остаток на предприятии и уменьшить замороженные денежные средства предприятия, то есть наиболее эффективно управлять производственным циклом. Результат: в статье раскрывается современный подход к значению и анализу товарных запасов для предприятий питания, раскрыты все методы и основные системные показатели оценки запасов товара. На примере фактического материала в статье анализируется состояние запасов в ресторане. Практическая значимость: Статья будет иметь практическое значение для руководителей ресторанного бизнеса и даст возможность более компетентно подходить ко всему комплексу вопросов управления производством.

Ключевые слова: товарные запасы, расход продуктов, ABC анализ товарных запасов, «food cost», ликвидность товарных запасов, оборачиваемость, коэффициент оборачиваемости.

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION OF INVENTORY MANAGEMENT AT PUBLIC CATERING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

© 2019

Frunkina Irina Borisovna, senior lecturer of Department of technology
of public nutrition Institute of food technologies and design

*Nizhny Novgorod State Engineering-Economic University
(603062, Russia, Nizhny Novgorod, Gornaya ulitsa, 13, korp. 1 e-mail: Irina.frunkina@yandex.ru)*

Abstract. Purpose: to help business leaders in catering the most complete and correct analysis of the state of inventories in the catering enterprise. Methods: with the help of an integrated approach to the study of this problem learn to draw practical conclusions that characterize the state of commodity balances in warehouses and in production. ABC analysis methods are used for each item unit of goods. This method will help to identify the main significant group of raw materials for the menu. The method of calculating the ratio of the purchase amount to the turnover will help to keep a stable reasonable stock of goods, and the method of calculating the liquidity and turnover will help to stabilize the commodity balance in the enterprise and reduce the frozen funds of the enterprise, that is, the most effective management of the production cycle. The result: in the article the modern approach to the analysis of commodity stocks of food plants, all disclosed methods and measuring instruments for the assessment of stocks of goods. On the example of the actual material in the article analyzes the state of stocks in the restaurant. Practical significance: the Article will be of practical importance for managers of the restaurant business and will give an opportunity to approach the whole complex of production management issues more competently.

Keywords: commodity stocks, consumption of products, ABC analysis of commodity stocks, “food cost”, liquidity of commodity stocks, turnover, turnover ratio

Конечной целью управления товарными запасами на предприятии всегда было бесперебойное обеспечение производства сырьем в необходимом количестве, в нужные сроки, при минимальных расходах на хранение. Анализ подходов к проблеме управления товарными запасами в предприятиях общественного питания, выявил ряд нерешенных на сегодняшний день проблем:

- руководители предприятий не умеют делать выводы на основании имеющихся у них данных о состоянии товарных запасов;

- упрощенные подходы к формированию остатков товара при планировании необходимого объема приводят к ошибкам в прогнозах, а значит к излишним или недостаточным товарным остаткам.

Для устранения данных проблем и для систематизации сырьевых остатков предлагается использовать комплексный подход к решению данной задачи, который даст возможность формирования наиболее целесообразного и экономически оправданного товарного запаса предприятия.

Товарные запасы ресторана всегда были и остаются показателем противоречивым: с одной стороны работникам и производству выгодно увеличивать запас, а с другой стороны и собственник и управляющий стараются его уменьшить потому, что излишний запас – это вложенные денежные средства, которые могли бы быть направлены на другие нужды предприятия. Размер то-

варных запасов влияет с одной стороны на уровень сервиса, а с другой стороны на финансовую стабильность.

Товарные запасы – это денежные средства, выделенные из оборота. С точки зрения сервисных услуг запасы должны полностью обеспечить производство сырьем и полуфабрикатами. С финансовой точки зрения, стабильности, товарные запасы должны быть минимальными и обеспечить работу предприятия на день или два, но без сбоев и «стоп-листов» в меню.

Для обеспечения «оправданных» товарных запасов, для увеличения прибыли предприятия необходимо научиться управлять товарными запасами не от случая к случаю, а ежедневно, еженедельно, ежемесячно. К сожалению, почти во всех предприятиях общественного питания нет должности, которой бы вменялось в обязанность мониторить состояние товарных запасов, нет и специалистов в этой узкой области финансового менеджмента, поэтому необходимо научить управлять товарными запасами или собственника предприятия, или управляющего. В помощь ему сейчас работает и широко применяется в предприятиях система автоматизации, содержащая все актуальные данные. Надо только научиться анализировать и делать выводы из отчетов программы.

К большому сожалению, 70% возможностей программы автоматизации учета используются на предприятиях, как хороший кассовый модуль, а все другие воз-

возможности просто игнорируются работниками. За остатками и движением товара никто не следит, а результаты инвентаризации почти всегда получаются с расхождением фактических и учетных данных на нескольких страницах. К чему же могут привести отсутствие нормальных товарных запасов или их излишки?

Отсутствие того или иного товара различным образом повлияет на ситуацию. Если товар можно дозакзать оперативно, то ничего страшного не случится и блюдо не встанет на «стоп-лист», а вот если товар доставляется в долгий срок, то неизбежно гостям придется отказываться, а это уже потери и выручки, и имиджа предприятия, недополучение прибыли, или оперативная замена отсутствующего товара, если это будет возможно. Репутационный риск посчитать сложно, но он может отразиться на всей судьбе предприятия в дальнейшем. Для примера, проанализируем товарный запас по группе «Овощи» ресторана «Домашняя кухня» в Нижнем Новгороде.

Таблица 1 - Ведомость остатков товара в ресторане «Домашняя кухня» по группе товара «овощи» на 29.01 2018 года.

Наименование	Единица измерения	Результат инвентаризации	Количество по программе	Отклонение	Объем реализации за месяц	Сумма руб.	ABC по объему	ABC по стоимости	ABC по значимости для меню
Базилек	кг	0,12	0,15	0,05	6,2	4650	С	С	С
Баклажан	кг	2,225	2,5	-0,28	46,8	12636	В	А	В
Кабачки	кг	0,959	2,5	-1,55	77,5	9300	В	В	В
Капуста брокколи	кг	9	9		42,1	11367	В	А	С
Капуста Брюссель	кг	3,3	3,04	0,26	12	4200	С	С	С
Капуста китайская	кг	2	5,02	-3,02	59	4130	А	С	А
Капуста краснокочанная	кг	2,02	2,15	-0,13	36,4	2002	С	С	С
Капуста св	кг	16,7	25	-8,3	120,5	4217,5	А	А	А
Капуста цветная	кг	5,8	4,8	1	87,3	14841	В	А	В
Картофель	кг	145,2	250,2	-105	420	8400	А	В	А
Кинза	кг	0,327	0,8	-0,48	8	5600	В	В	В
Лук зеленый	кг	1	1,5	-0,5	18	1260	В	С	В
Лук репчатый	кг	47	62	-15	177	6195	А	В	А
Морковь свежая	кг	89	75,1	13,9	250	11250	А	А	А
Огурцы свежие	кг	18,3	18	0,3	59	8850	А	В	А
Перец болгарский	кг	4,17	4,17		40	10000	В	В	А
Помидор свежий	кг	2,55	3	-0,45	85	12750	А	А	А
Редис	кг	7,02	7	0,02	32	2400	С	С	С
Салат мякс	кг	1,02	3,8	-2,78	37	9250	В	В	В
Сельдерей корень	кг	3,7	3,7		9	2250	С	С	С
Сельдерей зелень	кг	2,4	2,5	-0,1	62	12400	В	А	В
Свекла	кг	43	35	8	162	5670	А	В	В
Чеснок	кг	1,25	1,25		21	5250	А	В	В

Анализируя только три первые графы таблицы, можно уже сделать предположения о состоянии товарных запасов в данном ресторане.

Те товары, которые в графе «отклонение» получили знак «минус» – означают, что товаров по данной позиции не хватает. Причины могут быть разные, но с каждой позицией необходимо разбираться отдельно. Возможно, что был получен некондиционный товар, в котором много гнили, возможно, что не выдерживали сроки реализации и товар подвергался порче, возможно, что в технологической карте была допущена ошибка, и проценты отхода могли быть другими. В любом случае, ситуация с недостачей требует тщательной проработки. Однако и остатки товаров со знаком «плюс» требуют к себе не меньшего внимания. Излишки товарных остатков могут означать недовложение продуктов в блюда, могут означать и неправильные проценты отходов в технологической карте блюда.

В любом случае, любое отклонение от нормы должно быть под пристальным вниманием со стороны руковод-

ства ресторана и требовать детального анализа.

Кроме потоварного анализа остатков, существуют и более общие, но не менее значимые показатели состояния товарных запасов, которые необходимо выделить, чтобы обеспечить стабильность финансового положения работающего предприятия? «Правило Парето» гласит, что 20% усилий приносит 80% результата. Это правило полностью справедливо и по отношению к состоянию товарных запасов. Если на остатках предприятия находится 500 наименований товара, то только 20% являются основными для обеспечения стабильной работы. Остальные 80% используются эпизодически и могут быть заманены на другие аналогичные ингредиенты. Из этого следует, что основные усилия при анализе учета и контроля над товарными запасами необходимо направить именно на те 20%, которые «делают погоду». Если ABC анализ применить не для анализа объема продаж, а для анализа товарных запасов, то можно получить три основные группы: Группа «А» – наиболее значимые товары; Группа «В» – рабочая группа товаров, которая определяет имидж предприятия; Группа «С» – продукты, которые имеют длительный срок хранения и пополняются в короткие сроки.

Теперь необходимо определиться в критериях оценки товарных запасов. Их может быть несколько: расход продуктов за месяц по стоимости; расход продуктов за месяц по объему; расход продуктов по значимости для предприятия. Каждый из показателей имеет свои минусы и плюсы.

Расход продуктов за месяц по стоимости: чем выше себестоимость продукта, тем выше его положение в ABC анализе. Однако не всегда сумма вклада будет правильно соотноситься с его реальной ролью в производственном процессе. Устрицы, осетрина, мраморная говядина, виски-это товары, которые имеют очень высокую себестоимость, но играют скорее имиджевую роль, чем куриное филе, семга и водка.

Расход продуктов по объему: чем больше товар востребован на производстве, тем большие объемы его будут получены при анализе товарных запасов. Рассчитывая объем, надо помнить о корректном соизмерении единиц объема продуктов (литры, граммы, штуки). Кроме того, объем не всегда может показать значимость продукта верно. Например, ящик томатов и килограмм свежей форели сравнивать можно, но при этом надо учитывать и сроки хранения, и сроки поставки данных товаров.

Расход продуктов по их значимости для меню. При анализе очень удобно применять сырьевую матрицу. При исследовании ABC анализа продаж в группах «А» и «В» можно выявить продукты, которые крайне нужны для меню ресторана. Сложность же состоит в том, что сравнение таких продуктов в абсолютных величинах почти невозможно. Это метод скорее качественной оценки, чем количественной.

ABC анализ товарных запасов лучше всего проводить сразу по нескольким критериям: по стоимости, по объему и по значимости. А вклад в анализ определит конечный показатель всей работы - выручка предприятия и лояльные гости.

ABC анализ позволяет сосредоточить внимание на действительно значимых позициях номенклатуры товара и мониторить их постоянно: следить за изменением цен, держать запасных поставщиков, отслеживать и поддерживать условия хранения, иметь страховой запас. Товары категории «А» не такая большая часть запасов, но с ней можно и нужно работать постоянно. При этом товары категории «В» тоже автоматически попадут в поле зрения, и будут, чаще всего, переходным вариантом для товарного запаса. Со временем они попадут или в группу «А» или в группу «С». А последняя группа «С» представляет собой те товары, которые не требуют постоянного жесткого контроля (картофель, специи, масло и другие товары).

Излишняя масса товарных запасов не всегда очевид-

на при анализе продуктов, но именно этот показатель может нанести наибольший финансовый ущерб предприятию. Для предотвращения таких ситуаций совсем недавно на предприятиях стали пользоваться новым показателем « food cost». По сути - это процентное соотношение себестоимости и продажной цены. Он позволяет в оперативном режиме контролировать товарные запасы. Если рассчитать стоимость закупа к полученной выручке, то это и будет «Food cost» предприятия. « Food cost» служит основой для размышлений и для дальнейшего анализа ситуации. На него влияют следующие факторы: себестоимость блюда, наценка, качество полученного сырья, воровство, плохие условия хранения, брак, излишний закуп. Предприятие, которое имеет завышенные товарные остатки, будет иметь завышенный « food cost».

Таблица 2 - « Food cost» ресторана «Домашняя кухня» с 1.11.2018 по 7.11.2018.

дата	Сумма закупа за данный день в руб.	Товарооборот за день в руб.	« Food cost» за день %
1.11	34587	82547	41.9
2.11	67302	63128	106.62
3.11	30250	111715	27.08
4.11	21600	56309	38.36
5.11	24785	64793	38.26
6.11	29450	85200	34.54
7.11	28760	73956	38.89

Средний процент за неделю составил 46.53%

Такой процент соотношения выручки и закупа может означать, что на складе скопился излишний запас сырья, или в ресторане давно не пересматривались наценки на блюда. Возможно, что рост цен на продукты составил в этот период больший индекс, а цены ресторана не пересмотрели вовремя.

Если среднемесячный товарооборот умножить на % «food cost» и полученное значение разделить на 7, то получим среднедневной суммарный товарный остаток на складе. Такой расчет является условным, среднестатистическим, но он может служить ориентиром для складского остатка. Целесообразно рассчитывать « food cost» не для всего предприятия в целом, а для отдельных товарных групп, тогда показатель будет приближен к реальной ситуации.

Например, в ресторане «Домашняя кухня» товарооборот за ноябрь 2018 года составил 2350000 рублей, а средний показатель food cost – 42%. Среднедневной остаток по складу ресторана составит 141 тысячу рублей.

Еще один показатель, который может помочь в оптимизации товарных запасов - показатель ликвидности. Его рассчитывают по формуле $L = \frac{O_c}{T_o}$

где L-ликвидность; O_c - остаток на складе; T_o - товарооборот за данный период. Ликвидность характеризует срок, на который хватит остатка товара на складе для обеспечения стабильной работы. Если показатель ликвидности считать по группам товаров и сравнивать со сроками реализации и со временем отсрочки платежа поставщику, то ликвидность поможет определить:

- укладывается ли товарный остаток в сроки реализации?

- на какую сумму были заморожены денежные средства?

В результате практического опыта работы был получен результат в 7-10 дней - оптимальный показатель ликвидности для предприятия общественного питания.

Еще одним из ключевых показателей оптимизации товарных запасов является «inventory turnover», то есть оборачиваемость товарных запасов, или сколько раз за период предприятие использовало имеющийся товарный остаток. Оборачиваемость помогает определить эффективность управления товарными запасами, выявить сверхнормативные запасы, или некондиционный товар. Чем выше оборачиваемость товарного запаса, тем больше прибыль, получаемая при каждом обороте. Оборачиваемость может быть рассчитана двумя метода-

ми:

1) Оборачиваемость запасов (коэффициент)= Себестоимость продаж / Среднегодовой остаток запасов
Среднегодовой остаток рассчитывается как сумма запасов по бухгалтерскому балансу на начало и конец года деленная на 2.

2) Оборачиваемость запасов (коэффициент) = Выручка / Среднегодовой остаток запасов

В РФ Служба государственной статистики считает себестоимость продаж, как сумму непосредственной чистой себестоимости продукции и сумму управленческих и коммерческих расходов предприятия, но в общественном питании себестоимость не включает в себя сумму издержек, поэтому вторая формула будет более удобной при сравнении двух и более предприятий питания.

Еще один часто используемый показатель - оборачиваемость товара в днях.

Его рассчитывают, как количество дней в году деленный на коэффициент оборачиваемости. Такой показатель даст возможность определить, на сколько дней предприятию хватит среднего товарного запаса.

В настоящее время оборачиваемость товарного остатка можно считать и по упрощенной формуле: Средний товарный запас за период разделить на среднедневную выручку. Такой показатель эффективно считать по товарным группам и в динамике. Если показатель снижается, то это означает, что предприятие быстрее распродает товары, быстрее высвобождает замороженные в товаре средства.

Для всех показателей товарных запасов не существует нормативов. Они эффективны только в динамике. Если коэффициент оборачиваемости снижается, то увеличиваются товарные остатки. А это может означать неэффективное управление, просроченное сырье. Но и высокая оборачиваемость не всегда является позитивом, так как может свидетельствовать о снижении товарного остатка и о нестабильности предложений в меню. Коэффициент оборачиваемости входит в состав показателей « Деловой активности предприятия» и характеризует скорость оборота активов предприятия. В международной системе финансовой отчетности он носит название «inventory turnover». Оборачиваемость товарных запасов напрямую связана с оборотным капиталом предприятия, с его циклом от момента приобретения товара и до момента реализации изготовленного продукта. Цикл оборотного капитала измеряется в днях и определяет эффективность управления всеми денежными и товарными ресурсами предприятия. Чем меньше цикл, тем быстрее оборот, тем больше прибыль и стабильнее работа.

Таким образом, можно подвести итог данной статьи: эффективность работы предприятий питания определяются по многим направлениям, в том числе и через управление ресурсами товаров и денежных средств. Комплексный анализ товарных запасов в предприятия позволит минимизировать замораживание денежных средств, эффективно управлять финансовыми потоками и снизить риск порчи товара при хранении. От компетентного управления запасами зависит организация всего производственного цикла предприятия, его конечная эффективность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Рогов В.А., Чудаков А.Д. Управление запасами: Учебное пособие. – Старый Оскол: ТНТ, Тонкие наукоемкие технологии, 2015
2. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2016.
3. Экономика предприятия (торговли и общественного питания): Учебник С.Е. Метелев, Н.М. Калинина, С.Е. Елкин, В.П. Чижик. ОМСК 2011
4. Васильев Г.А. Логистика. – М.: Экономическое образование, 2015
5. Курочкина Ольга
6. Ресторан: работа над ошибками. «Книга для неидеальных рестораторов»
7. Гвоздовская Виолетта Управление рестораном, который любит прибыль» Ресторанные ведомости 2017
8. Бозатова Наталья «Современный ресторан. Книга успешного

управляющего» Ресторанные ведомости 2019

9. Группа компаний Софтбаланс «Математика запасов ресторана» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://trade-drive.ru/materialy/publikatsii/2222/>

10. Группа компаний Софтбаланс «Некоторые правила работы с товаром» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://trade-drive.ru/materialy/publikatsii/1722/>

11. Группа компаний Софтбаланс «ABC-анализ запасов ресторана» [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.restanalitika.ru <http://trade-drive.ru/materialy/publikatsii/1656/>

12. Группа компаний Софтбаланс «Профилактика болезней обрачиваемости запасов ресторана» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://trade-drive.ru/materialy/publikatsii/1337/>

Статья поступила в редакцию 31.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:65.015

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0089

ГИБКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ, АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ

© 2019

Терентьева Зинаида Сергеевна, кандидат технических наук,
доцент кафедры «Промышленная логистика»
Хализова Ирина Алексеевна, магистрант кафедры
«Промышленная логистика»,

*Московский государственный технический университет Н.Э. Баумана
(105005, Россия, Москва, 2-ая Бауманская улица, 5, стр. 1, e-mail: henpukuhime@yandex.ru)*

Аннотация. В настоящее время применение проектных методов управления получает все большее распространение и включает в себя различный инструментарий, который раньше применялся в других отраслях управления. Руководители понимают, что необходимо использовать различные способы сокращения сроков выполнения работ, повышения их качества, сокращения стоимости реализации проект, оптимизация используемых ресурсов. Одним из таких способов является переход на гибкие методы управления проектами. К особенностям этих методов можно отнести их адаптивность к условиям и процессам, которые существуют в организации. В статье проведен анализ и сравнение наиболее востребованных из существующих гибких методов управления проектами, таких как SCRUM, KANBAN, LEAN, Six Sigma. Представлены основные характеристики каждого метода, рассмотрены их особенности. Авторами выделены критерии сравнения представленных методов, такие как: область применения, количество задействованных сотрудников, сложность внедрения, требования к рабочей группе, используемый инструмент, сроки исполнения. На основании проведенного анализа составлена сравнительная таблица гибких методов управления проектами для упрощения выбора по требуемым критериям. Использование разработанной таблицы позволяет выбрать наиболее подходящий для каждого проекта инструмент или их комбинацию для разных этапов проекта.

Ключевые слова: Управление проектами, Scrum, Kanban, Lean, Six Sigma, систематизация, гибкие методы управления проектами, Agile, анализ, сравнение, проектная деятельность, модель управления, инструменты управления.

FLEXIBLE PROJECT MANAGEMENT METHODS, ANALYSIS AND COMPARISON

© 2019

Terentyeva Zinaida Sergeevna, Candidate of Engineering Sciences,
associate professor of the chair "Industrial logistics"
Khalizova Irina Alekseevna, master student
of the chair "Industrial logistics"

*Bauman Moscow State Technical University
(105005, Russia, Moscow, 2nd Baumanskaya Street, 5, p. 1, e-mail: henpukuhime@yandex.ru)*

Abstract. Currently, management methods are used, all used in a different tool, which was previously used in other branches of management. Managers understand that it is necessary to use various ways to reduce the time required to complete work, improve their quality, reduce the cost of project implementation, and optimize from resources. One of such methods is the transition to flexible project management methods. The features of these methods include their adaptability to the conditions and processes that exist in the organization. The article analyzes and compares the most demanded of the existing flexible management methods, such as SCRUM, KANBAN, LEAN, Six Sigma. The main characteristics of each method are presented, their features are considered. The authors highlighted the comparison methods, such as: scope, number of employees involved, complexity of implementation, requirements for the working group, ownership, deadlines. Based on the analysis, a comparative table of flexible project management methods was compiled to simplify selection by the required criteria. Using the developed table allows you to select the appropriate tool for each project or a combination of them for different stages of the project.

Keywords: Project management, Scrum, Kanban, Lean, Six Sigma, systematization, flexible project management methods, Agile, analysis, comparison, project activity, management model, management tools.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях современной экономики, характеризующейся ростом конкуренции, важно сфокусировать внимание на методах, способных обеспечить организации передовые позиции на рынке. Одними из наиболее востребованных и зарекомендовавших себя являются проектные методы управления.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Основываясь на работах многих исследователей, таких как Терехова А.Е., Логиновский О.В., Фалько С.Г., Мелькова Е.В., Тебекин А.В., Ткаченко И.Н., Тронин В.Г. [1-7], можно выявить аддитивную интеграцию актуальных методов в управлении, руководстве и координировании деятельности предприятий. Однако, зачастую можно заметить, что к рассмотрению принимаются эксперименты и внедрение только одного метода [14,20]. Опираясь только на такие исследования, сложно определить целесообразность других методов в данном проекте и невозможно оценить валидность остальных методов целям и зада-

чам проекта.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является проведение анализа и сравнения существующих гибких методов проектного управления.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Исследования существующих методов проектного управления проектами показали, что наиболее актуальными являются укрупненные гибкие методы управления проектами как: Scrum (Скрам), Kanban (Канбан), Lean, Six Sigma (Шесть сигм). Рассмотрим подробнее каждый из них.

SCRUM

Scrum методика является гибким фреймворком Agile системы, на основе которого и появилось многообразие гибких методов, впрочем каждый со своими особенностями и условиями применения. Главная идея, которая характеризует Скрам – «работа должна быть видимой» [8,17,18]. Scrum предполагает разделение проекта на подзадачи, которые выполняются за короткие промежутки времени (от недели до четырех) – спринты – в течение которых группа, ответственная за выполнение

определенной подзадачи, должна либо полностью выполнить ее, либо показать минимально работоспособный продукт, способный удовлетворить владельца продукта/дать ему возможность определить, что заказчика не удовлетворяет или что бы он хотел увидеть/изменить в готовом продукте.

Модерирует работу команды скрам-мастер, а общается непосредственно с заказчиком «владелец продукта» - человек, ответственный за своевременное получение информации от заказчика и распределение задач. Как основной инструмент используется скрам-доска, которую делят на три части: «бэклог», «в процессе» и «завершено»; в бэклоге по списку приоритетности располагаются задачи, требующие выполнения, впоследствии перемещающиеся «в процессе» с условием их выполнения за спринт. Количество задач необходимо выбирать таким образом, чтобы время в спринте было заполнено равномерно. После того, как заказчик оказывается удовлетворен проделанной работой, задача перемещается в раздел выполненных.

KANBAN

Данная методика еще известна как «вытягивающая» [9] или «подход баланса». Основная задача такой системы – сбалансировать работу и уровни рабочих внутри группы. Kanban делит выполнение проекта на стадии выполнения требуемых задач: «Планируется», «Разрабатывается», «Тестируется», «Завершено» и т.д. по необходимости. Выполнение задач начинается не последовательно: от контрольной точки 1, через контрольную точку 2 к контрольной точке 3, а с конца: сначала контрольная точка 3 сообщает о предполагаемом количестве выпускаемой продукции, после чего передается требования о необходимых элементах контрольной точке 2, которая, в свою очередь, после обработки запроса передает информацию с требованиями контрольной точке 1. Т.е. методология «вытягивает» требуемые элементы из каждой предыдущей операции. Главный инструмент – «сигнальные карточки» [9,16]. Карточки представляют собой разрешение на получение/производство требуемой партии комплектующих. Основным показателем эффективности, применяющийся в текущей методологии – среднее время прохождения/выполнения задач по доске; если задача была выполнена быстро или в заданные сроки – значит команда работала продуктивно и слаженно; если при выполнении задачи возникли задержки и ее выполнение затянулось – значит необходимо найти на каком этапе возникло «бутылочное горлышко», оптимизировать работу и устранить проблему.

LEAN

Как говорилось выше, Scrum-методология представляет собой изменяемый каркас и Lean система является «дочерней» идеей такого каркаса, только более масштабной. В Lean, так же, как и в Скрам, проект разделяется на подзадачи, но реализуются они отдельно и независимо; каждая из подзадач не имеет ограничений по принципу «спринта», но каждая из них ведется параллельно друг другу до того момента, пока задача не будет выполнена в соответствии с заявленными требованиями.

Основная идея Lean – устранение всех видов потерь [10]. Основные понятия, используемые в данной методологии:

- ценность (value) – то, что в конечном счете принесет прибыль предприятию,
- потоки (flow) – м.б. поток автомобилей на трассе, поток требований к продукту, поток запчастей на конвейере,
- потеря (waste) – термин, применимый для потраченных времени и усилий впустую.

По замыслу Lean методологии ценность продукта создается поэтапно с момента появления заказа и до поставки конечного продукта конечному потребителю. Этот показатель требует максимизации, в отличие от потерь, которые требуют сведения их к минимуму. Потери классифицируются по:

- Defect – дефекты,
- Overproduction – перепроизводство,
- Waiting – потери на ожидание,
- Not using employees creativity – если не использовать таланты сотрудников, будут потери,
- Transport – информационные и материальные потоки,
- Inventory – затраты на хранение и учет,
- Motion – оптимизация,
- Extra processing – совокупность реакций на достижение конкурентного преимущества.

Зачастую метод Lean используется не как отдельный способ достижения целей и результатов проекта, но как инструмент в совокупности с другими методами для построения собственной системы управления.

SIX SIGMA

Метод Шести сигм зачастую представляется как более структурированная версия метода Lean [11,15], сфокусированная на повышении качества, снижении количества брака и проблем, и использующая более четкое планирование для экономии ресурсов. Конечная цель проекта – удовлетворение клиента качеством продукта. Достигается это благодаря непрерывному процессу улучшения всех сторон проекта, основанном на тщательном анализе показателей. В методе Six Sigma особое внимание уделяется исключению и ликвидации возникающих проблем: для этого применяется процесс, известный как DMEDI:

- Определение (Define): содержания проекта, целей и задач, информации о проекте,
- Измерение (Measure): какие показатели будут определять успех проекта и какие данные необходимо собирать/собирать и анализировать,
- Исследование (Explore): менеджеру проекта необходимо решить каким же образом команда может достичь поставленных целей и выполнить все требования в срок и в рамках бюджета,
- Разработка (Develop): планов и решений, принятых на предыдущих этапах. К данному моменту уже должен быть описан четко структурированный план. Также на данном этапе измеряется прогресс проекта.
- Контроль (Control): ключевой этап в методологии 6 сигм; основная задача – долгосрочное улучшение процессов реализации проектов. Данный этап требует тщательного документирования полученного опыта, анализа собранных данных и применения полученных знаний как в проектах, так во всей компании/предприятии в целом.

Таблица 1 - Сопоставление гибких методов

Критерии	SCRUM	KANBAN	LEAN	SIX SIGMA
Область применения	IT-технологии	Наукоёмкое производство, логистика	Бизнес-процессы	Контроллинг, бизнес-процессы, менеджмент
Количество участников проекта	3-8 человек	Неограниченный	Неограниченный	Неограниченный
Сложность внедрения	2	8	4	6
Требования к рабочей группе	Высокие требования. Необходима универсальная команда высококлассных специалистов	Средние требования. Группа может обладать разными уровнями навыков. Приветствуется взаимозаменяемость	Средние требования. Группа может обладать разными уровнями навыков	Высокие требования к опыту и/или нестандартности мышления менеджера проекта
Используемый инструмент	Скрам-доска	Карточки	Любой инструмент для четкой коммуникации	Любой инструмент для четкой коммуникации, инструменты для систематического документирования данных
Сроки исполнения	Жестко установленные	Варьируются	Варьируются	По требованию заказчика

Для выбора наиболее подходящего для организации метода проектного управления предлагается провести их сравнение по следующим критериям: область применения, количество участников проекта, оценка сложности внедрения (предлагается оценивать по 10-балльной шкале от 1 до 10, где 1 – очень просто, 10- очень сложно), также проведен анализ по требованиям к рабочей группе, главным инструментам и срокам выполнения.

Сопоставление гибких методов управления проектами по вышеуказанным критериям предоставлено в таблице 1.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Анализируя данные из таблицы 1 можно выбрать наиболее подходящий по требуемым критериям метод для управления проектами исходя из его целей и ресурсов. Перспективы развития гибких методов управления подразумевают возможность использования вариаций предложенных подходов на разных этапах выполнения проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Терехова А.Е., Верба Н.Ю. Проблемы управления большими и сложными проектами // *Вестник ГУУ*. 2013. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-bolshimi-i-slozhnymi-proektami> (дата обращения: 03.10.2018).
2. Логиновский О.В., Зеленков Ю.А. О методологии стратегического управления развитием корпоративных информационных систем в условиях неопределенности // *Вестник ЮУрГУ. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника*. 2013. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-metodologii-strategicheskogo-upravleniya-razvitiem-korporativnykh-informatsionnykh-sistem-v-usloviyah-neopredelennosti> (дата обращения: 30.10.2018).
3. Фалько С.Г. Традиционные, гибкие и гибридные модели и стандарты проектного менеджмента // *Управление научно-техническими проектами: материалы Второй Международной научно-технической конференции*, Москва: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2018. №2. – 276 с.
4. Мелякова Е.В. Современные подходы к управлению сетевыми и виртуальными организациями // *ПСЭ*. 2015. №4 (56). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-upravleniyu-setevymi-i-virtualnymi-organizatsiyami> (дата обращения: 24.10.2018).
5. Тебекин А.В. Эволюция методов управления проектами: мировой опыт и перспективы развития // *Российское предпринимательство*. 2017. №24. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-metodov-upravleniya-proektami-mirovoy-opyt-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 30.10.2018).
6. Ткаченко И.Н., Сивокоз К.К. Использование гибких технологий Agile и Scrum для управления стейкхолдерами проектов // *Управленец*. 2017. №4 (68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-gibkih-tehnologiy-agile-i-scrum-dlya-upravleniya-steykholderami-proektov> (дата обращения: 24.10.2018).
7. Тронин В.Г. Возможности применения гибких методологий управления проектами при обучении в вузе по техническим специальностям // *Вестник УлГУ*. 2016. №3 (75). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-primeneniya-gibkih-metodologiy-upravleniya-proektami-pri-obuchanii-v-vuze-po-tehnicheskim-spetsialnostyam> (дата обращения: 30.10.2018).
8. Dr Jeff Sutherland "Scrum: A Revolutionary Approach to Building Teams, Beating Deadlines and Boosting Productivity" // Random House. 2014. 209 с.
9. Сабадаш Ф.А., Толмачев О.М., Запужалов Н.М. Модернизация машиностроительных предприятий на основе логистических систем kanban и Just-in-Time // *Вестник МГТУ им. Г.И. Носова*. 2016. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-mashinostroytelnykh-predpriyatiy-na-osnove-logisticheskikh-sistem-kanban-i-just-in-time> (дата обращения: 06.11.2018).
10. Смолякова Н.В. Управление бизнес-процессами коммерческого банка на основе Lean-концепции // *Universum: экономика и юриспруденция*. 2015. №1 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-biznes-protsessami-kommercheskogo-banka-na-osnove-lean-kontseptsii> (дата обращения: 06.11.2018).
11. Хабибуллин Х. Х. Lean Six Sigma как методология улучшения бизнес-процессов // *Вестник Казанского юридического института МВД России*. 2011. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lean-six-sigma-kak-metodologiya-uluchsheniya-biznes-protsessov> (дата обращения: 06.11.2018).
12. Epler Igor J., Bozickovic Ranko C., Arsic Slavisa N., Dinic Jelena B. Real improvement processes in the Army based on the Lean Six Sigma concept // *Vojnoteh. glas*. 2016. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/real-improvement-processes-in-the-army-based-on-the-lean-six-sigma-concept> (дата обращения: 06.11.2018).
13. Гулюк Н.В. Принципы успешного управления проектами // *Бизнес-образование в экономике знаний*. 2017. №2 (7). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-uspeshnogo-upravleniya-proektami> (дата обращения: 05.11.2018).
14. Яценко В.В. Компетенции команды и менеджеров проектов // *Инновации в менеджменте*. 2018. №2 (16). С. 72-79
15. Долженко Р.А. Сущность и оценка эффективности использования оптимизационных технологий «Лин» и «Шесть Сигм» // *Вестник ОмГУ. Серия: Экономика*. 2014. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-otsenka-effektivnosti-ispolzovaniya-optimizatsionnykh-tehnologiy-lin-i-shest-sigm> (дата обращения: 27.11.2018).
16. Карасев Д.А., Щерба Т.А. Сравнительная характеристика подходов к концепции бережливого производства // *Вестник молодой науки*. 2016. №1 (3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitel'naya-harakteristika-podhodov-k-kontseptsii-berezhlivogo-proizvodstva> (дата обращения: 27.11.2018).
17. Андреева Р.Н., Синяева Ольга Юрьевна SCRUM: ГИБКОСТЬ

В ЖЕСТКИХ РАМКАХ // *Вестник ГУУ*. 2018. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/scrum-gibkost-v-zhestkih-ramkah> (дата обращения: 27.11.2018).

18. Зарубина А.А. Управление проектами: применение метода Scrum в маркетинговых проектах // *Бизнес-образование в экономике знаний*. 2017. №3 (8). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-proektami-primeneniye-metoda-scrum-v-marketingovykh-proektah> (дата обращения: 27.11.2018).

19. Плотников А. Н., Плотников Д. А. Актуальные проблемы управления проектами // *Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2014. №1-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-upravleniya-proektami> (дата обращения: 27.11.2018).

20. Горши А. В., Панов Д. В., Пономарев С. А., Дмитриенко А. Г. Стиль и методы управления предприятием // *НУКА*. 2013. №. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stil-i-metody-upravleniya-predpriyatiem> (дата обращения: 27.11.2018).

Статья поступила в редакцию 27.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 336.64
DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0090**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

© 2019

Харитоновна Оксана Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика агропромышленного комплекса» Института экономики и управления
Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского
(295050, Россия, Симферополь, улица Киевская, 163, e-mail: voy007@mail.ru)

Аннотация. Эффективность системы управления и деятельности административно-управленческого персонала играют важную роль в достижении высоких финансово-экономических показателей современных предприятий. Несмотря на многочисленные исследования в сфере управления, в науке до сих пор не существует единого подхода к проблеме измерения эффективности труда управленческого персонала, в том числе в отраслевом аспекте. Сложность данной проблемы заключается в том, что процесс управления связан с производственным процессом и его конечными результатами, с социальной деятельностью общества и с экономическим развитием самого предприятия. Отдельного внимания заслуживают и вопросы, связанные со спецификой управления в аграрном секторе экономики и требующие принятия управленческих решений в условиях более высокой неопределенности по сравнению с другими отраслями экономики. В результате проведенного анализа различных точек зрения отечественных и зарубежных авторов были выявлены наиболее значимые финансово-экономические аспекты формирования системы управления в аграрных предприятиях, предложен авторский подход к определению ее эффективности. Апробация предложенной методики на предприятиях АПК Республики Крым различной специализации, размеров, организационно-правовых форм и форм собственности свидетельствует о широких возможностях ее применения в динамическом и сравнительном анализе эффективности системы управления аграрных организаций.

Ключевые слова: управление, система управления, аграрный сектор экономики, агропромышленный комплекс, аграрные предприятия, эффективность, оценка, финансово-экономические показатели.

**FINANCIAL AND ECONOMIC ASPECTS OF MANAGEMENT EFFICIENCY
OF THE AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX ENTERPRISES**

© 2019

Kharitonova Oksana Vladimirovna, candidate of economy sciences, associate professor of the department of «Economy of agrarian and industrial complex» of Institute Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University
(295050, Russia, Simferopol, Kiyevskaya st., 163, e-mail: voy007@mail.ru)

Abstract. System effectiveness of management and activity of administrative and managerial personnel play an important role in achievement of high financial and economic rates of the modern enterprises. Despite numerous researches in the management sphere, in science still there is no uniform approach to a problem of measurement of efficiency of work of administrative personnel, including in branch aspect. The complexity of this problem is that management process is connected with production and its end results, with social activity of society and with economic development of the enterprise. The special attention is deserved also by the questions connected with specifics of management in the agrarian sector of economy and demanding adoption of management decisions in the conditions of higher uncertainty in comparison with other branches of economy. As a result of the carried-out analysis of various points of view of domestic and foreign authors the most significant financial and economic aspects of formation of a control system in the agrarian enterprises were revealed, author's approach to determination of its efficiency is offered. Approbation of the offered technique at the agrarian and industrial complex Republic of Crimea enterprises of various specialization, the sizes, legal forms and forms of ownership demonstrates ample opportunities of its application in the dynamic and comparative analysis of system effectiveness of management of the agrarian organizations.

Keywords: management, administrative system, agrarian sector of economy, agro-industrial complex, agrarian enterprises, efficiency, assessment, financial and economic indicators.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Предприятия агропромышленного комплекса в Российской Федерации и ее аграрно-ориентированных регионах играют сегодня важную роль в развитии одного из приоритетных направлений отечественной экономики. Именно от эффективности их функционирования зависит рост производства продукции пищевой и легкой промышленности, обеспечение жизнедеятельности населения, продовольственная и экономическая безопасность государства. Достижение высоких показателей эффективности предприятий АПК основано, помимо прочих факторов, на деятельности внутренних органов управления, основанной на соответствующем финансово-экономическом обеспечении, его целесообразности и ресурсоотдаче.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Различные аспекты управления в предприятиях агропромышленного комплекса широко исследуются как зарубежными, так и отечественными учеными. Среди научных трудов последних лет можно выделить исследования Н.С. Жминько и Е.В. Левченко, изучающих внутренние и внешние усло-

вия функционирования сельскохозяйственных предприятий [1], В.Л. Бойко, раскрывающего особенности планирования и управления на уровне агротоваропроизводителей, отраслей и всего агропромышленного комплекса в целом [2], Г.А. Баклаженко [3] и А.Г. Семкина [4], рассматривающих, соответственно, вопросы стандартизации и формирования организационно-экономического механизма управления в АПК. Отдельного внимания заслуживает работа П.Г. Николенко, А.В. Бочарова и А.П. Мансурова [5], посвященная инновационным моделям управления, в частности, концепции «SMART», которую, по мнению авторов, можно использовать как практический инновационный инструмент управления в аграрной организации.

Финансово-экономические элементы системы аграрного менеджмента выступили предметом и объектом исследования таких авторов, как: Н.В. Климова и А.Э. Мелкумян [6], А.И. Фуфаева [7], Д.А. Чушкаев [8], А.А. Станкевич [9], А.К. Омаров [10], Е.Н. Суслопарова и Н.С. Зонина [11], Б.Г. Соблиров и Ю.Г. Неудахина [12], Г.Р. Валиева и Л.Ф. Хазеев [13]. В своих исследованиях ученые затрагивают вопросы формирования систем финансового планирования и бюджетирования, управления производственным и финансовым потенциалом аграрных предприятий, антикризисного управления и

риск-менеджмента, финансового моделирования и политики управления денежными потоками и др.

Для комплексного и сравнительного анализа тенденций развития научной мысли в исследуемой сфере знаний интересны и исследования зарубежных авторов из Таджикистана [14], Украины [15, 16], Китая и Новой Зеландии [17]. Изученные труды посвящены оценке стратегического управления развитием предприятий АПК, направлениям совершенствования системы и организационно-экономического механизма их финансового менеджмента, в том числе на примере национальных и региональных экономик.

Несмотря на ширину и глубину исследований вопросов управления в предприятиях аграрного сектора, проблема оценки эффективности системы менеджмента на разных уровнях остается пока нерешенной, что связано с объективными причинами методологического и практического характера. При этом важным аспектом данной оценки выступает финансово-экономическая составляющая эффективности, так как система управления коммерческой организацией нацелена, в первую очередь, на получение соответствующей прибыли и достижение финансовой устойчивости.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью проведенного исследования явилась разработка методического подхода к оценке эффективности управления аграрными предприятиями на основе финансово-экономических показателей.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Система управления, как и любая другая социально-экономическая система современного общества, должна быть эффективной. Можно выделить несколько видов и критериев такой эффективности, однако в сфере производства основной из них является экономическая, характеризующая достижение максимально возможного эффекта при минимально возможном уровне затрат. Понятие экономической эффективности мероприятий по совершенствованию внутриорганизационной системы управления включает в себя целый комплекс взаимосвязанных факторов, при оценке которых необходимо руководствоваться принципом, что любые изменения в системе управления должны быть связаны с производственной системой.

Сегодня в аграрном секторе экономики Российской Федерации стоит задача уменьшения дисбаланса работников управленческого аппарата на всех уровнях управления. Причем, если раньше ставилась цель их количественного сокращения вследствие чрезмерной «раздутости» и разобщенности, то сегодня на первый план вышла необходимость повышения качественных характеристик менеджеров с учетом отраслевой специфики. Агропромышленный комплекс, особенно его основная структурная единица – сельское хозяйство – требует целенаправленной подготовки специалистов в сфере менеджмента, экономики, финансов уже на уровне бакалавриата и магистратуры, а не в практических условиях аграрных предприятий. Незнание особенностей сельскохозяйственного производства, даже при высокой узко-профессиональной квалификации управленцев, приводит к принятию неверных и экономически необоснованных решений, что напрямую влияет и на эффективность функционирования предприятий АПК в целом.

Необходимость сокращения численности работников управленческого аппарата определяется и несоответствием между объемом финансовых средств на его содержание и результатами управленческого труда. В условиях высокого удельного веса менеджеров в кадровой структуре предприятия и их недостаточного материального стимулирования снижается и их отдача в руководстве организацией и ее производственными процессами. Анализ работы управленческих структур в отдельных предприятиях АПК Российской Федерации (в частности, Республики Крым) позволяет констатиро-

вать, что снижение численности менеджеров с соответствующим ростом уровня их материального стимулирования приводит к повышению эффективности аграрного производства. Однако, количественно оценить данную взаимосвязь достаточно сложно, что обусловлено отсутствием прямой связи между затратами на содержание и деятельность управленческого аппарата и достигнутыми финансово-экономическими показателями работы самого предприятия.

Один из подходов к систематизации имеющихся взглядов на оценку эффективности системы управления предприятием был предложен еще в 1984 году А.В. Тихомировой [18]. Он включает семь следующих направлений:

1. Объединяет авторов, которые предлагают оценивать эффективность управления как эффективность производства.

2. Предлагает оценивать эффективность управления на основе сравнения величины затрат на управление с результатами деятельности аппарата управления, в первую очередь тех, которые отображают повышение эффективности производства.

3. Рассматривает эффективность управления как результативность деятельности конкретной управленческой системы, отражаемой в различных показателях как состояния объекта управления, так и собственно управленческой деятельности (финансовые затраты на содержание аппарата управления, трудоемкость выполнения определенных операций, затраты времени на весь процесс управления в целом).

4. Осуществляет оценку эффективности управления на основе оценки степени достижения целей управления в деятельности предприятия.

5. Оценивает эффективность управления на основе оценки эффективности управленческих решений по двум направлениям: либо отдельно взятых решений, либо процесса их принятия. В частности, оценка качества управленческих решений здесь не связана с поиском и оценкой возможных вариантов по критерию их эффективности, а является необходимым элементом системы управления и оценивается с помощью показателей количества, качества и оперативности выполненных решений.

6. Объединяет точки зрения, согласно которым управление базируется на оценке эффективности управленческого труда, то есть экономии живого и овеществленного труда в сфере управления материальным производством за счет оптимизации и рационализации управленческой деятельности.

7. Возникновение седьмого подхода связано с оценкой эффективности совершенствования управления производством. Сущность этого подхода базируется на определении эффекта, который получено по результатам реализации мероприятий по совершенствованию управления производством. Этот эффект соотносится с затратами на проведение этих мер.

Заслуживает внимания и авторский подход к оценке эффективности управления З.П. Румянцевой, которая утверждает, что различные точки зрения на указанную проблему целесообразно рассмотреть с позиции разных моделей организации, предложенных отечественными и зарубежными авторами [19]. При этом автор выделяет четыре типа моделей, отображающих как развитие теории организации, так и практику использования ее основных положений:

– модель организации, основанная на теоретических положениях школы научного управления;

– модель организации, основанная на положениях теорий человеческих взаимоотношений и поведенческих наук;

– модель организации, основанная на положениях теории систем;

– модель организации, основанная на представлении о роли организации как общественного института.

Несомненным достоинством проведенной З.П. Румянцевой систематизации подходов к оценке эффективности системы управления предприятием является отказ от независимого существования отдельных подходов, которые оценивают только один из элементов системы управления. Вместо этого автор дополняет их и учитывает влияние условий внешней среды, констатируя, что эффективность управления предприятием должна основываться на комплексном и системном подходе.

Объединяя различные точки зрения, О.Ю. Щеглова, О.И. Судакова и М.В. Лаже предлагают три направления оценки эффективности системы управления предприятием: селективный подход, при котором оценивается один из элементов системы управления; комплексный подход, когда оценка проводится по комплексу различных элементов системы управления; фрагментарный подход, в котором оценка осуществляется по разным аспектам или компонентам управления, не являющимся элементами управленческой системы [20]. Предложенные подходы к оцениванию эффективности управления предприятием представлены на рис. 1.

С точки зрения агропромышленного производства, все рассмотренные подходы имеют важную теоретическую ценность, но не учитывают отраслевые особенности сельского хозяйства и не содержат практических рекомендаций по оценке эффективности систем управления отдельных предприятий. Следует отметить, что ряд ученых отрицают необходимость учета отраслевого фактора в оценке систем управления, утверждая, что менеджмент руководствуется, в первую очередь, общими принципами управления, применимыми к любой сфере деятельности.

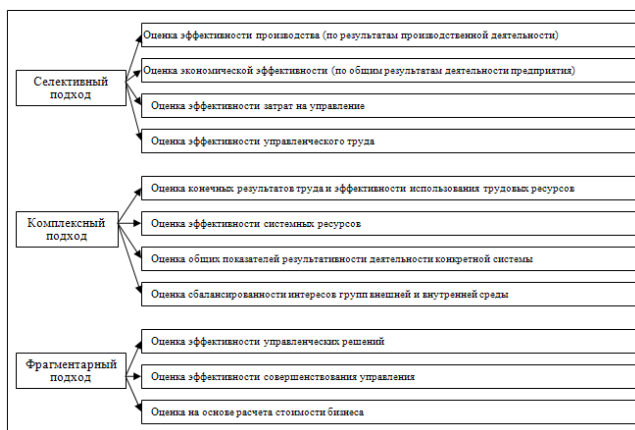


Рисунок 1 – Подходы к оценке эффективности системы управления предприятием (составлено автором по материалам [20])

Возвращаясь к вышесказанному, мы считаем эту точку зрения ошибочной. Сезонность аграрного производства, его ежегодная диверсификация в зависимости от погодно-климатических и агротехнологических условий, ограниченный срок хранения полученного сельскохозяйственного сырья и необходимость его переработки требует принятия специфических управленческих решений в условиях гораздо большей неопределенности, чем в других сферах экономики. Соответственно, и показатели эффективности управленческого труда, как и всей системы управления предприятием АПК в целом, должны быть соизмеримо ниже по сравнению с аналогичными показателями других отраслей производства. Точкой отсчета в данном случае может стать, например, уровень рентабельности сельскохозяйственного производства, показатель финансовой автономии аграрных предприятий, соотношение основного и оборотного капитала, другие финансово-экономические показатели, имеющие более низкие нормативы для отрасли АПК в ряду сфер народного хозяйства.

В то же время, с финансовой точки зрения к эф-

фективности деятельности управленческого аппарата предприятий АПК могут быть предъявлены более высокие требования, так как аграрный сектор в настоящее время значительно и весомо дотируется государством с целью расширенного воспроизводства продовольствия и обеспечения продовольственной безопасности. Предприятия, получившие денежные средства в рамках различных программ развития растениеводства, животноводства, перерабатывающих производств, малых семейных ферм и т.д., должны демонстрировать высокую степень отдачи израсходованных бюджетных ресурсов в виде роста объемов аграрной продукции. И главная роль в повышении такой бюджетной эффективности принадлежит аппарату управления предприятиями АПК, так как именно его сотрудники формируют заявки на получение финансовых средств и отчитываются об их целевом использовании.

С целью практической оценки эффективности системы управления предприятиями АПК целесообразно использовать следующую формулу:

$$E_m = \frac{P_m}{E_p} = \frac{S_m \cdot S_c}{V_p \cdot N_s} \cdot 1000 \quad (1)$$

где E_m – обобщающий показатель эффективности управления;

P_m – уровень экономичности управления;

E_p^m – уровень эффективности производства;

S_p^m – сумма затрат на управление;

S_c^m – совокупная стоимость основных и оборотных средств предприятия;

V_p^m – объем произведенной (условно чистой) продукции;

N_s^m – численность основного персонала.

Критериальные значения данной формулы предполагают, что чем ниже данный показатель, тем эффективнее деятельность административно-управленческого аппарата предприятия и его система управления в целом.

Апробация данной методики была проведена на примере предприятий агропромышленного комплекса Республики Крым различных размеров, форм собственности и организационно-правовых форм, а также направления специализации. Выбор данных предприятий был обусловлен требованиями максимальной вариативности для получения наиболее достоверных результатов (табл. 1).

Таблица 1 – Финансово-экономическая оценка уровня эффективности управления аграрными предприятиями Республики Крым, 2017 год*

Показатели	Предприятия АПК					
	ООО «Сенокосное-Агро»	КФХ «Генезис»	АО «Комбинат «Крымская Роза»	АО «Партизан»	Филиал «Морское» ФГУП «ПАО «Массаидра»	АО «Крымская фруктовая компания»
Сумма затрат на систему управления, тыс. руб.	6271,0	3040,0	11530,0	29543,0	26711,0	83783,0
Совокупная стоимость основных и оборотных средств предприятия, тыс. руб.	24154,0	91273,0	38621,0	626312,0	462849,0	2843982,0
Объем произведенной продукции, тыс. руб.	18702,0	45202,0	43335,0	378604,0	53154,0	1035350,0
Численность основного персонала, чел.	41	38	96	254	495	900
Обобщающий показатель эффективности управления	0,57	0,03	0,66	0,03	0,54	0,02

*составлено автором

Как свидетельствуют данные, представленные в табл. 1, уровень эффективности управления в исследуемых организациях колеблется от 0,02 (в АО «Крымская фруктовая компания») до 0,66 (в АО «Комбинат «Крымская Роза»). При этом не выявлено существенной взаимосвязи между численностью административно-управленческого аппарата предприятий АПК, затратами на функционирование систем их управления и достигнутыми финансово-экономическими результатами их деятельности. Таким образом, эффективность системы управления в большей степени определяется качественными, чем количественными характеристиками управ-

ляющей системы.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Научно обоснованные подходы к оценке эффективности систем управления предприятий аграрного сектора экономики включают целый ряд направлений, которые можно сгруппировать по степени соответствия достигаемых результатов установленным целям организации и по степени соответствия процесса функционирования системы объективным требованиям к его содержанию и результатам. С практической точки зрения, применяемая методика оценки эффективности системы управления должна быть комплексной и учитывать финансово-экономические показатели деятельности предприятия и отраслевую специфику его функционирования. Дальнейший вектор исследования должен быть направлен на теоретико-методическое обоснование выбора базы для сравнения или определения уровня эффективности, который принимается за нормативный (эталонный вариант, экспертная оценка и т.д.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Жминько Н.С., Левченко Е.В. Состав и условия функционирования организаций сельскохозяйственной отрасли экономики Краснодарского края // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 106. С. 988-999.
2. Бойко В.Л. Планирование и управление агропромышленным комплексом, предприятиями и отраслями АПК // Экономика и социум: современные модели развития. 2017. № 15. С. 67-78.
3. Баклаженко Г.А. Стандартизация системы управления в агропромышленном производстве: теория и практика // Агропродовольственная политика России. 2017. № 3(63). С. 19-22.
4. Семкин А.Г. Развитие организационно-экономического механизма хозяйственно-экономического управления в системе АПК // Прикладные экономические исследования. 2017. № 4(20). С. 21-28.
5. Николенко П.Г., Бочаров В.А., Мансуров А.П. Инновации в управлении АПК // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2017. № 1. С. 85-97.
6. Климова Н.В., Мелкумян А.Э. Сущность и направления развития современного финансового менеджмента в АПК России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 119. С. 567-576.
7. Фуфаева А.И. Применение финансового менеджмента на предприятиях АПК // Молодежь и наука. 2016. № 3. С. 96-100.
8. Чуикаев Д.А. Формирование системы бюджетирования (финансового планирования) на предприятиях агропромышленного комплекса (АПК) // Карельский научный журнал. 2012. № 1(1). С. 36-39.
9. Станкевич А.А. Управление производственным и финансовым потенциалом предприятий АПК // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Том 5. № 3(16). С. 193-196.
10. Омаров А.К. Антикризисное управление в системе финансового оздоровления предприятий АПК // Никоновские чтения. 2017. № 22. С. 367-368.
11. Сулопарова Е.Н., Зонина Н.С. Применение финансового моделирования в качестве инструмента эффективного управления предприятием АПК // Наука вчера, сегодня, завтра. 2017. № 9(43). С. 14-19.
12. Соблиров Б.Г., Неудахина Ю.Г. Принципы формирования политики управления денежными потоками предприятий АПК // Актуальные вопросы современной экономики. 2017. № 4. С. 143-150.
13. Валиева Г.Р., Хазеев Л.Ф. Система управления рисками как основа финансовой устойчивости предприятия (на примере предприятия АПК РТ) // Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2017. Том 12. № 2(44). С. 93-97.
14. Самадов И.Г., Холов Р.М. Оценка стратегического управления развитием предприятий АПК // Вестник Курган-Тюбинского государственного университета им. Носира Хусрава. 2017. № 1-3(47). С. 243-249.
15. Давиденко Н.М. Стан та шляхи удосконалення фінансового менеджменту підприємств АПК // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 4-2(216). С. 101-104.
16. Gorb O.A., Yasnolob I.A., Protsiuk N.Y. Organizational-economic mechanism of management of food industry enterprises competitiveness // Annals of Agrarian Science. 2016. Vol. 14. Iss. 3. P. 191-195.
17. Qian X., Olsen T.L. Operational and Financial Management in Agricultural Cooperatives // Finance and Risk Management for International Logistics and the Supply Chain. Elsevier, 2018. P. 193-216.
18. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством. М.: Экономика, 1984. 104 с.
19. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика. М.: ИНФРА-М, 2001. 304 с.
20. Щеглова О.Ю., Судакова О.И., Лаже М.В. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип.12. Ч. 2. С. 186-190.

Статья поступила в редакцию 29.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330.356.3

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0091

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ТЕРРИТОРИЙ ОСОБОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТАТУСА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ**

© 2019

Латкин Александр Павлович, доктор экономических наук, профессор, руководитель
Института подготовки кадров высшей квалификации**Харченкова Елена Владимировна**, соискатель степени кандидата экономических наук
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: kharchenkova.elena@gmail.ru)

Аннотация. Новый вектор регионального развития Дальнего Востока характеризуется поворотом на Восток, где в кооперации со странами АТР должно быть достигнуто взаимовыгодное сотрудничество, способное дать импульс для опережающего развития данного региона. На базе анализа статистической информации Росстата, Минфина России, отчетов Счетной палаты РФ, отчетной документации Минвостокразвития, корпораций развития Дальнего Востока проведен анализ эффективности функционирования территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Авторами обоснована гипотеза, что помимо решения социально-экономических задач, важным фактором ускоренного развития, увеличения экспорта и вхождения в АТР являются создаваемые в рамках нового проекта инновационные и технологичные продукты, соответствующие мировым стандартам. Проведенный анализ восемнадцати ТОСЭР в восьми субъектах ДФО показал, что реализация новой модели ускоренного развития Дальнего Востока слабо учитывает такой ключевой параметр как инновации и высокотехнологичное производство. Полученные в ходе проведенного исследования результаты легли в основу сделанных предложений по совершенствованию государственной политики создания на Дальнем Востоке территорий особого экономического статуса с фокусом на ее инновационную компоненту.

Ключевые слова: Дальний Восток России, территории опережающего социально-экономического развития, инновации, высокотехнологичное производство, компонентный анализ.

**INNOVATION APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE TERRITORIES WITH SPECIAL
ECONOMIC STATUS GIVEN BY THE CASE OF THE RUSSIAN FAR EAST**

© 2019

Latkin Alexander Pavlovich, doctor of Economics, professor, head of the Institute
of high qualified personnel training**Kharchenkova Elena Vladimirovna**, candidate for economic Sciences
Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: kharchenkova.elena@gmail.ru)

Abstract. New approach of the regional development mostly concentrated on the cooperation with the Asia Pacific region. The enlargement of the business contracts with the developed countries must give the new pulsation for the priority development of the region. Based on the statistic information given by Rosstat, the RF Ministry of Finance report of the accounting chamber, the accounting documentation of the Ministry of Economic development, the authors made the analysis of efficiency of functioning of the Territories of priority development from the point of view of compliance with the objectives of the project. The authors proved the hypothesis that apart from social and economic development the important factor of the accelerated development, export raise, interaction with Asia and Pacific region is innovation products that are competitive and equal to the world standards and can appeal to demand. The analysis of 18 TPDs in 8 regions of the Russian Far East showed that the development program realization is not heavy counting on the innovation indication, technology production that should contribute to the achievement of accelerated development of the territory. There is the necessity to improve the innovation indicator. The ways of policy changes with an emphasis on its innovative component are proposed.

Keywords: Russian Far East, territories of priority development, innovations, technology production, component analysis.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Новый век характеризуется сменой парадигмы регионального развития, где на первый план выходит инновационная мотивация на глобальный и транснациональный рынок. За счет транснациональной интеграции, регионы имеют возможность получения дополнительного капитала, не объединяя внутренние рынки в единое экономическое пространство. И здесь, важным моментом является производство продукции по новым технологиям, что также дополнительно стимулируется переходом к следующему, более совершенному техукладу.

Это особенно важно для отдельных регионов России, где остается острая нехватка кадров, дефицит которых вызван, в том числе массовой миграцией населения.

Согласно исследованиям Латкина А.П. [1], Минакира П.А., Прокопало О.М. [2], Заусаева В.К. [3], Колесниченко К.Ю. [4] за всю историю развития Дальнего Востока одним из самых драматичных этапов, как для экономической, так и для социальной сфер стал кризисный период 90-х годов и переход к новой государственной региональной политике с акцентом на экономическую свободу и равноправие всех российских регионов. Это привело к сокращению оборонного заказа на дальневосточных предприятиях военно-промышленного комплекса и послужило началом разрушительных тен-

денций в сохранении многими десятилетиями создаваемого демографического, прежде всего интеллектуального, потенциала Дальнего Востока.

Резкое сокращение объемов промышленного производства в авиа- и приборостроении, судостроении и судоремонте, в черной и цветной металлургии обусловило высвобождение огромного количества высокообразованных специалистов с градообразующих предприятий городов Комсомольска-на-Амуре, Хабаровска, Владивостока, Арсеньева, Большого Камня и других, что вполне закономерно сформировало в целом по региону мотивацию населения на переезд в центральные российские города и за рубеж. Таким образом, за последние 20 лет, население Дальнего Востока сократилось более чем на 2 млн. чел. и составила на начало 2018 г. - 6,2 млн. человек.

Сложившиеся негативные тенденции требуют коренной модернизации дальневосточного производства при его технологическом и кадровом обновлении, что позволит обеспечить высокие темпы роста производительности труда.

Для изменения ситуации, правительство представило программу по инновационному развитию региона в форме территорий с особым экономическим статусом, к каковым относятся особые экономические зоны (ОЭЗ) (2005 г.), территории опережающего социально-эконо-

мического развития (ТОСЭР, 2015 г.), свободный порт «Владивосток» (СПВ, 2016 г.).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Многие ученые, такие как Freeman E.R. (2000) [5], Mises L. ((1976) [6], Keynes J. M. (1998) [7], Bernal J.D. (1956) [8] утверждали, что 21 век – это век смены парадигм и смены трех видов технологических циклов, что может повлиять на глубину экономических и технологических кризисов, а также произвести базисные и даже эпохальные инновации. Согласно прогнозу, в своей массе они развернутся не на Западе и США, а на Востоке в Китае [9].

Распространению новых тенденций может помочь слаженная инновационная система. В данном случае, инновационная система – это сетевое взаимодействие социальных институтов и физических лиц для генерации и дальнейшего внедрения постоянной практики новых знаний (инноваций).

Регионализация инновационной деятельности связана с проблемами глобализации, следовательно, необходимо провести адаптацию глобальных стратегий компаний, поддерживая условия для участников организаций и институтов, с целью привлечения иностранных инвестиций и удержания компаний на своей территории. В связи с чем, повышение территориальной капитализации регионов неотъемлемая стратегическая задача государства, так как географическая локализация это большое преимущество при развитии инновационной системы, благодаря упрощению коммуникаций и обмену знаниями между участниками. Также, немаловажным является тот факт, что регионы должны не только производить продукцию и услуги, но и концентрировать интеллектуальные права, финансовые ресурсы и квалифицированные кадры.

По мнению российских ученых, таких как Карлик А.Е., Кречко С.А., Платонов В.В. [10] в результате глобализации и роста используемых технологий, компании сталкиваются с проблемами ограниченности собственных ресурсов и возможностей, в связи с чем, возникает вопрос формирования конкурентного преимущества и инновационного развития. Компании вступают в кооперационные связи с целью обеспечить себя доступом к внешним ресурсам, в том числе к технологиям и ноу-хау.

Такой обмен комплементарными активами способствует улучшению результативности своей деятельности. Николас Негропonte [11] в середине 90-х годов, вводя понятие «цифровой экономики», пришел к выводу, что стратегии сетевой кооперации формируются новыми организационно-экономическими механизмами, то есть возникают новые формы ведения бизнеса не связанные с административно-командным (иерархическим) регулированием, так как для инновационных процессов и их развития решающую роль будет играть сетевая организация [12].

Также стоит отметить, что переход к новому технологическому укладу требует новых технологий управления. Опережающее использование новых возможностей дает шанс российским компаниям в преодолении отставания в производительности, а для Дальнего Востока формирование Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и развертывание интеграционных процессов в регионе дает еще больше возможностей.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью написания статьи является обоснование важности инновационного фактора в ускоренном развитии региона, а также необходимости использования постоянного мониторинга данного показателя в оценке эффективности территорий с особым экономическим статусом.

Изложение основного материала исследования с пол-

ным обоснованием полученных научных результатов. На сегодняшний день с программами развития Дальнего Востока, путем инвестирования в точечные проекты, показатели новых активов в регионе увеличиваются, но в структурном наполнении в основном несут социальную основу – строительство мостов (11,1 %), линии связи и электропередачи (9,8%), строительство автомобильных дорог (11,2%) и т.д. [13]. Инвестирование в технологическое обновление и производственные фонды минимально и не может составлять конкуренцию таким технологичным соседям, как Япония, Южная Корея и Китай. Согласно опросу бизнеса в ДФО существует несколько факторов, негативно влияющих на развитие: ослабление рубля, зарегулирование предпринимательской деятельности, стагнация экономики, геополитические риски. Тем не менее, около 45 % дальневосточных компаний отметили увеличение прибыльности бизнеса после внедрения инноваций, где самыми популярными из них являются - автоматизация бизнес-процессов (50 %), использование передовых систем учета (CRM, SAP и др.) (50 %), обработка больших данных и применение облачных технологий (32 %). Тем не менее, научное сообщество Дальнего Востока [14] отмечает отсутствие спроса на инновации от бизнеса, что также подтверждается общероссийским исследованием, проведенным компанией Deloitte [15] около 48 % дальневосточных компаний не осуществляют НИОКР, а те компании, что осуществляют НИОКР инвестируют около 2 %, что значительно ниже общероссийского показателя (3,7 %). Крупные компании инвестируют в исследования и разработки менее 1 % от выручки. Как показывает исследование, по форматам проведения НИОКР Государственные вузы и институты составляют 7 % в России и 10 % в ДФО, также стоит отметить об отсутствии крупных предприятий в ДФО, что также является негативным фактором в развитии инноваций – 61 % предприятий по России имеет свое выделенное подразделение по НИОКР внутри компании, тогда как в ДФО доля таких подразделений только 33 %.

Таким образом, формирование НИС для обеспечения процессов модернизации экономики ДФО сдерживается рядом факторов, среди которых можно выделить:

- отсутствие комплексной инновационной инфраструктуры;
- отсутствие протекционизма в высокотехнологичных отраслях;
- отсутствие правильного продвижения в обществе значения, масштаба и логики инновационных проектов;
- отсутствие взаимного партнерства в исследовательской сфере у научно-образовательных институтов и бизнеса.

Территории с определенным экономическим статусом (ТОСЭР, СПВ и т.д.) - сложно организованная система, включающая отличную от принятой на остальной территории систему налоговых и таможенных преференций, в том числе особый порядок создания и функционирования компаний - резидентов этих зон.

В рамках реализации преференциальных режимов в настоящее время на Дальнем Востоке действуют 18 ТОР (во всех регионах кроме Магаданской области), в которых зарегистрировано по состоянию на сентябрь 2018 года 306 резидентов, объем заявленных частных инвестиций составляет 2,3 трлн. рублей, количество новых рабочих мест – 54,0 тыс. мест.

Режим СПВ распространен на 21 муниципальное образование, из которых шестнадцать – в Приморском крае, два – в Хабаровском крае, по одному – в Камчатском крае, Сахалинской области и Чукотском автономном округе. Всего в рамках СПВ количество резидентов составляет 871 с инвестиционными проектами на сумму 524,1 млрд. рублей частных инвестиций и созданием 52,8 тыс. новых рабочих мест [16].

Эти территории могут сыграть роль сетевых организаций, в рамках которых выстроится взаимодействие ин-

новационной системы нового уровня, способной быстро интегрироваться в международные сети, с целью обмена и доступа к технологиям и инновациям.

То есть точкой роста должны стать малые и средние предприятия, обладающие конкурентоспособностью новых технологичных продуктов [17-18], путем коммуникации с внешними агентами по технологическим и инвестиционным вопросам с помощью инструмента поддержки проектов ТОСЭР и СПВ.

Соответственно, для социально-экономического развития региона, необходимо наладить работу высокотехнологического сектора экономики, что требует изменения структуры хозяйственного комплекса, а именно, необходимо учитывать следующее: региональные стратегии индивидуальны, соответственно не нужно придерживаться рамок федеральной нормативно-правовой базы но, тем не менее, инвестиционные проекты должны соответствовать приоритетам социально-экономической и научно технической политики государства. Также важно использовать конкурентные преимущества каждого региона, выбирая приоритет развития и формировать научно-технологический комплекс, в соответствии с новыми тенденциями меняющегося техуклада. Высокий уровень развития инфраструктуры является показателем ускоренного развития и внедрения новых инновационных новшеств для формирования и расширения рынка [19].

Создание особых территорий, призвано решить следующие задачи:

- увеличение реализации инновационного и технологического потенциала;
- формирование специализации и повышение конкурентоспособности территории в стране, мире;
- поддержка приоритетно важных для страны или региона предприятий.

Основные задачи заключаются в том, что параллельно с обновлением, а местами и созданием новой инфраструктуры в ДФО, планируется развить промышленный и несырьевой сектор экономики, путем привлечения прямых инвестиций в регион, для этого меняется структура организации и управления, путем создания множества структур реализации и контроля. Основная идея реализации проекта направлена на привлечение инвестиций и улучшение качества жизни населения, которое не может проходить без роста производительности труда, а именно без увеличения высокопроизводительных рабочих мест, чего на данный момент не происходит.

По мнению авторов, для Дальнего Востока, где существует дефицит человеческого капитала и огромная протяженность территории, неконкурентоспособные тарифы это наиболее актуально. Высокопроизводительное рабочее место на Дальнем Востоке это целый комплекс взаимосвязанных параметров, где необходимо учитывать не только производительность, но и фактор безопасности, энергозатратности, актуальности, способности создавать добавленную стоимость, необходимую для формирования бюджета и обеспечения высокого уровня и качества жизни.

Авторы, принимая во внимание все вышеизложенное, провели компонентный анализ, где учли социально-экономическую задачу проекта ТОСЭР и параметр ускоренного развития – инновации. Без увеличения доли инновационного фактора говорить об ускоренном (опережающем) развитии территории не представляется возможным.

Используя компонентный анализ, была проведена оценка эффективности функционирования ТОСЭР, по трем показателям, доступным для текущего анализа. По показателю инвестиций – фактический объем осуществленных частных инвестиций, социальный показатель – количество созданных рабочих мест, и инновационный показатель – количество созданных высокопроизводительных рабочих мест. Текущие цифры представим в виде таблицы (таблица 1).

Таблица 1 – показатели ТОСЭР для компонентного анализа (данные на конец 2017 г.)

Название ТОСЭР	Регион	Фактический объем осуществленных частных инвестиций, млрд. руб.	Количество созданных рабочих мест	В т.ч. количество высокопроизводительных рабочих мест
Горный воздух		1,92	8	1
Южная	СО	4,979	165	52
Надеждинская		0,362	125	20
Большой камень		10,059	1120	85
Михайловский	ПК	8,867	295	208
Камчатка	КК	1,834	173	54
Хабаровск		3,781	326	107
Комсомольск	ЖК	1,251	407	12
ИП Кангалассы		0,288	28	8
Южная Якутия	РС (Я)	1,032	178	151
Беринговский	ЧАО	0,906	190	136
Приамурская		2,658	42	7
Белогорск	АО	1,573	370	49
Амур-Хинганская	ЕАО	0,38	121	89
Итого		39,89	3548	979

*составлено авторами по [20].

В результате проведенного анализа, с помощью программы SPSS, были получены следующие результаты. Все рассматриваемые переменные достаточно хорошо описываются построенным графиком, представляя информацию о том, какой вклад в общую дисперсию вносит каждая полученная компонент - значимые компоненты образуют крутой склон, а малозначимые – пологий спуск, где наибольшее влияние имеют – количество рабочих мест и объем инвестиций. Далее, было проведено ранжирование полученных результатов по наибольшему объему совокупности параметров по каждому ТОСЭР, данные представлены в таблице (таблица 2).

Таблица 2– Ранжирование ТОСЭР по показателям эффективности

Регион	Название ТОСЭР	Координаты компоненты	Ранжирование
Приморский край	Большой камень	2,5223	1
	Михайловский	1,69838	2
Хабаровский край	Хабаровск	0,4468	3
Сахалинская область	Южная	0,09514	4
Республика Саха (Якутия)	Южная Якутия	0,02561	5
ЧАО	Беринговский	-0,05273	6
Амурская область	Белогорск	-0,12251	7
Хабаровский край	Комсомольск	-0,30598	8
Камчатский край	Камчатка	-0,36221	9
ЕАО	Амур-Хинганская	-0,48349	10
Амурская область	Приамурская	-0,68301	11
Приморский край	Надеждинская	-0,83748	12
Сахалинская область	Горный воздух	-0,87947	13
Республика Саха (Якутия)	ИП Кангалассы	-1,06134	14

*составлено авторами

Таким образом, по трем целевым показателям были выявлены следующие лидеры – ТОСЭР «Большой камень» (2,5223), ТОСЭР «Михайловский» (1,69838), оба находятся в Приморском крае и ТОСЭР «Хабаровск» (0,4468). На последнем месте с показателем -1,06134 находится ИП «Кангалассы» в Якутии.

На сегодняшний день, влияние фактора высокопроизводительных рабочих мест минимально, тем не менее, наиболее сбалансировано по совокупности показателей, в том числе за счет роста высокопроизводительных рабочих мест представлены ТОСЭР Приморского края. ТОСЭР «Михайловский» имеет сельскохозяйственное направление и представлен такими компаниями как ООО «Мерси трейд», ООО «Приморский бекон», ООО «РУСАГРО-ПРИМОРЬЕ», ООО «ХорольАгроХолдинг», ООО «Дальневосточная сельскохозяйственная компания», ООО «Русское поле», ООО «Молоко Приморья», в то время как ТОСЭР «Большой камень» включает в свой реестр компании индустриального направления - ООО «Судостроительный комплекс «Звезда», АО «Корпорация развития жилищного строительства», ООО «Завод по производству винто-рулевых колонок Сапфир», ООО «Визит ДВ», ООО «Звезда Морские Технологии», ООО «Комплексный завод строительных

изделий», ООО «ВостокЭнергоХолдинг».

Стоит отметить, что Приморский край наиболее интегрирован в экономику стран АТР и СВА, во-первых своим географическим положением и наличием Свободного порта – Владивосток, как важного транспортно-логистического объекта, во-вторых он находится на втором месте по числу иностранных инвестиций, имея наибольшую географию представленных инвесторов благодаря сложившимся партнерским отношениям с близлежащими странами (Япония, Ю. Корея и т.д.), которые составили 4365,11 млн. долл. в совокупности за период с 2015 по 2017 гг., после Якутии, в-третьих, кооперация с высокотехнологичными странами способствует технологической кооперации и диффузии инноваций при создании высокопроизводительных рабочих мест, как инновационного критерия, что дает возможность ускоренного развития.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Результаты научной статьи соответствуют гипотезе исследования. Реализуемые меры проекта ускоренного развития Дальнего Востока России, несомненно, заложили определенный положительный базис для развития экономики макрорегиона: индекс промышленного производства на Дальнем Востоке в период 2014 – 2017 годов выше среднероссийского значения – 102,2% против 101,0% по России в 2017 году, удалось переломить и тренд падения инвестиций в основной капитал (за 2017 год рост в макрорегионе составил 117,1%, тогда как по России – 104,4%), опережающими темпами развиваются такие отрасли как строительство – 109,2% против 98,6% по России и сельское хозяйство – 108,8% против 102,8% по России. Тем не менее, значимой является реализация внедрения инновационной составляющей, как фактора ускоренного развития, через организационно-управленческие инновации, путем построения сетевых инноваций, через сетевые структуры и механизмы. В этом случае, есть возможность получения доступа к ресурсам и ускорения развития через кооперационные связи не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Таким образом, предложенный авторами инновационный подход, позволяет комплексно оценить влияние совокупности факторов, а также установить более объективную оценку ТОСЭР и их влияния на ускоренное развитие региона. Данный подход может быть рекомендован в статистической практике. На сегодняшний день, есть пробелы в сборе и мониторинге показателей, необходимых для анализа, в связи с чем, рекомендуется усовершенствовать практику сбора статистических показателей резидентов ТОСЭР, путем внедрения электронных баз данных и четкого определения каждого показателя, что создаст единую организационную основу, системность в реализации проекта и управления инновационными процессами, заложит основы актуальности информации. Все это обеспечит минимизацию рисков при принятии управленческих решений в части экономических отношений.

На Дальнем Востоке должна создаваться инновационная, технологическая, экспортно-ориентированная, сложная по структуре экономика, где будет рынок и востребованный на внутреннем и внешнем рынках продукт, а, соответственно, перспективы для населения и производства. Все это даст возможность улучшения социально-экономических показателей, качества жизни людей и изменения вектора миграции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Латкин А.П. Российский Дальний Восток: ретроспектива и перспектива социально-экономического развития // Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. №3/2012. С. 120-128.
2. Минакир П.А., Прокопало О. М. Дальневосточный приоритет: инвестиционно-институциональные комбинации // Журнал новой экономической ассоциации. №2 (38)/ 2018. С. 146-155.
3. Заусаев В.К. Дальний Восток России: проблемы, задачи, действия // Проблемы теории и практики управления. №8/ 2018. С. 49-55.
4. Колесниченко К.Ю. Военный фактор в развитии Дальнего Востока России (на примере Приморского края) // Ойкумена.

Регионоведческие исследования. №3 (22) 2012. С. 116-125.

5. Freeman, R. Edward (2000). *Strategic Management: a stakeholder approach.* Boston: Pitman.
6. Moss, Laurence S. "Introduction". *The Economics of Ludwig von Mises: Toward a Critical Reappraisal.* Sheed and Ward, 1976.
7. Keynes, John Maynard (1998). *The Collected Writings of John Maynard Keynes (30 Volume Hardback ed.).* Cambridge: Cambridge University Press.
8. Bernal, J. D. (1953) *Science and Industry in the Nineteenth Century (1953)* Routledge.
9. Яковец Ю.В. *Глобальные экономические трансформации 21 века, М.: Экономика, 2011.*
10. Карлик А.Е., Кречко С.А., Платонов В.В. *Промышленная кооперация стран-членов ЕАЭС в перспективе цифровой экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие), 2017. Т.8. №3, с. 384-395.*
11. Negroponte N., 1995. *Being Digital.* Knopf: Paperback edition, 1996. *Vintage Books.*
12. Powell W.W. *Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. Research in organizational behavior 1990; 1:295-336.*
13. *Отчеты о научной и научно-организационной деятельности ДВО РАН за 2000–2010 гг.*
14. А.П. Латкин, Л.А. Николаева *Инновационная составляющая модернизации экономики на региональном уровне // Экономика Северо - Запада: проблемы и перспективы развития. № 2-3 (42-43) 2010. С. 92-100.*
15. *Эффективность механизмов государственной поддержки НИОКР в России. Отчет по результатам исследования, Deloitte, СНГ, Москва, 2016.*
16. *Минвостокразвития России // URL: https://minvr.ru/*
17. Li X. *Sources of External Technology, Absorptive Capacity, and Innovation Capability in Chinese State-Owned High-Tech Enterprises // World Development. 2011. Vol. 39. № 7. Pp. 1240–1248.*
18. Heshmati A., Kim Y.-K., Kim H. *The Effects of Innovation on Performance of Korean Firms / Seoul National University. 2006. 35 p.*
19. *Меньщикова В.И., Кармышев Ю.А. Модернизация инновационной подсистемы региона как фактор его устойчивого развития // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. - № 9. – С.99-103.*
20. *Основные результаты работы Минвостокразвития России в 2013-2017 гг. // URL: http://government.ru/dep_news/27326/.*

Статья поступила в редакцию 01.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 334.356.7

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0092

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2019

Магзумова Наталья Владимировна, кандидат технических наук, доцент кафедры
«Отраслевого и проектного менеджмента»

Хомова Анастасия Константиновна, магистр

*Кубанский государственный технологический университет
(350072, Россия, Краснодар, улица Московская, 2 e-mail: magzumova.n@mail.ru)*

Аннотация. В настоящее время в любой организации существует инновационный потенциал, характеризующий готовность организации к технологическим и социальным изменениям. Однако если его не развивать, не внедрять инновации и не управлять процессом развития инноваций, рано или поздно организацию ждет потеря конкурентных преимуществ и даже уход с рынка. Так же важно внедрять инновационные технологии своевременно, для этого необходимо обладать достоверной и актуальной информацией, уметь принимать вызовы внешней среды, оперативно и гибко реагировать на изменяющиеся запросы потребителей услуг. Правильное и своевременное внедрение инноваций в работу предприятий ресторанного бизнеса, с учетом внешних и внутренних факторов среды, несомненно повысит показатели эффективности их деятельности. Современные рестораторы постоянно находят всевозможные инструменты для расширения спектра услуг в целях удержания и привлечения новых клиентов. Одним из инструментов, позволяющих удерживать конкурентные позиции на рынке услуг общественного питания, является внедрение инновационных технологий. В частности, авторами предложено внедрение в деятельность организации инновационной технологии «Правильное питание из Т-кафе», которое позволит привлечь дополнительное количество потребителей, заинтересованных в получении сбалансированного здорового питания, в зависимости от индивидуальных особенностей клиента, позволяющего корректировать массу тела.

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии, инновационный потенциал, ресторанный бизнес, сфера услуг, конкурентные преимущества, общественное питание, развитие организации, экономическая эффективность, затраты, правильное питание.

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN RESTAURANT BUSINESS FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

© 2019

Magzumova Natalia Vladimirovna, Candidate of Engineering Sciences, The senior lecturer
of the department “Branch and Project Management”

Homova Anastasia Konstantinovna, master

*Kuban State Technological University
(350072, Russia, Krasnodar, Moscow street, 2, e-mail: magzumova.n@mail.ru)*

Abstract. At present, in any enterprise there is an innovative potential, which characterizes the organization's readiness for technological and social changes. However, if it is not developed, innovation is not implemented, and the process of innovation development is not managed, sooner or later the organization will lose its competitive advantages and even leave the market. It is also important to introduce innovative technologies in a timely manner; for this, it is necessary to have reliable and up-to-date information, to be able to accept the challenges of the external environment, and to respond quickly and flexibly to changing customer needs. Proper and timely implementation of innovations in the work of enterprises of the restaurant business, taking into account external and internal environmental factors, will undoubtedly increase the performance indicators of their activities. Modern restaurateurs are constantly finding all sorts of tools to expand the range of services in order to retain and attract new customers. One of the tools to keep a competitive position in the market of public catering services is the introduction of innovative technologies. In particular, the authors proposed the introduction of innovative technology “Proper nutrition from T-cafes” into the organization's activities, which will allow to attract an additional number of consumers interested in obtaining a balanced healthy diet, depending on the individual characteristics of the client, allowing to adjust body weight.

Keywords: innovations, innovative technologies, innovative potential, restaurant business, services, competitive advantages, catering, organization development, economic efficiency, costs, proper nutrition.

В условиях быстрого роста предприятий общественного питания, у работающих в этом сегменте рынка организациях, появляется проблема конкурентоспособности.

Для повышения эффективности деятельности предприятия существует необходимость в постоянной модернизации продукта или услуги, которая достигается за счет внедрения инноваций.

Внедрение инноваций в деятельность предприятия дает возможность в течение длительного времени добиваться высоких показателей роста объемов производства, улучшать конкурентоспособность продукта (услуги) и отстаивать его лидерские позиции на рынке.

Независимо от статуса, экономических показателей в настоящий момент, позиции предприятия на рынке услуг, без внедрения инноваций несомненно рискует стать неконкурентоспособными.

Предприятия ресторанного бизнеса, изучающие влияние внешней среды, четко понимают и знают потребности клиентов, не боятся внедрять инновации в свою деятельность, однозначно через некоторое время достигнут наибольших результатов эффективности деятельности.

С учетом этого становится очевидным важность внедрения инноваций и развития инновационного потенциала предприятий.

Инновационный потенциал рассматривается как возможности предприятия, которые позволяют достигнуть намеченных целей с наименьшими затратами. Внедренные инновации, поиск новых идей, эффективная работа персонала, обладающих профессиональными навыками, способствуют получению максимальной прибыли в условиях жесткой конкуренции.

В связи с этим, разработка и внедрение инноваций в практическую деятельность предприятия является актуальной проблемой.

Инновации способствуют формированию новых знаний, технологий, открытий, рождают инновационные технологии, позволяющие удерживать и привлечь потребителей услуги, выводить предприятие на новый уровень и рынки [1,2].

В настоящее время на любом предприятии существует инновационный потенциал, характеризующий готовность организации к технологическим и социальным изменениям.

Однако, определить правильность и эффективность использования инновационного потенциала возможно только оценив конечный результат деятельности организации.

В ресторанном бизнесе ключевыми факторами успеха деятельности является: характерные, отличительные уникальные черты ресторана, то есть его узнаваемость и неповторимость по сравнению с ближайшими конкурентами (интерьер, посуда, подача блюд, меню и т.д.); технологические новшества и услуги; изучение предпочтений потребителей и быстрое внедрение инноваций [3,4].

При разработке и реализации стратегии развития организации, руководству необходимо учитывать важность развития инновационной деятельности или внедрения инноваций, учитывать неразрывную связь инновационного процесса и конкурентоспособности, взаимодействие инновационного потенциала не только внутренней, но и внешней среды [6].

Объектом исследования является предприятие «Т-кафе» (ООО «ТКН»). «Т-кафе» – это сеть кафе города Краснодар. Демократичные заведения, которые подходят для делового обеда, семейного ужина или празднования дня рождения.

До недавнего времени в городе было пять «Т-кафе», но на данный момент насчитывается четыре. Самое первое кафе было открыто в 2007 году. Исследование проходило на территории одного из четырех «Т-кафе», которое было открыто в 2015 году. Это кафе нового формата, очень светлое, уютное, душевное.

При открытии кафе, во внимание брались такие факторы, как:

- удобство (гости могут припарковать свой автомобиль на парковке торгового центра «Табрис», и бесплатно выехать, если посетят «Т-кафе»);

- комфорт (в кафе работает только квалифицированный персонал, начиная с хостес и заканчивая техслужащими), каждый из сотрудников рад видеть гостей и делают все, чтобы они вернулись снова;

- интерьер (дизайн выполнен при помощи оливковых, песочных, коричневых и белых цветов, нет резких акцентов, которые бы бросались в глаза, поэтому гостям «Т-кафе» так приятно находиться в заведении).

В «Т-кафе» предусмотрено много систем лояльности для гостей, таких как: почетная карта гостя, при заказе банкета – подарочный торт в день рождения, детские аниматоры по выходным, винные клубы от торгового центра «Табрис», музыкальные вечера, фламбе-шоу от шеф-повара.

«Т-кафе» включает в свой состав пять основных функциональных групп помещений: группу помещений для посетителей; группу производственных помещений; группу складских помещений; группу административно-бытовых помещений и группу технических помещений.

Организационная структура ООО «ТКН» относится к линейно-функциональной. Управляет организацией генеральный директор. Персонал, который располагается ниже управляющих звеньев, выполняют все задачи, поставленные руководством, чтобы цели были максимально достигнуты. Руководящее звено, в свою очередь, должно обратить внимание на то, что задачи должны быть понятны и не слишком сложны в своем исполнении. Также руководитель должен направлять и выдавать целевые указания, как достичь этих целей, какие меры должны быть предприняты и какие действия выполнены.

Таких кафе, как «Т-кафе», которые позиционируют себя как современное, демократичное, стильное, городское и семейное очень много в Краснодарском крае.

И к тому же, желающие воспользоваться услугой кафе или ресторана, потребители вряд ли решат поехать в другой город, как правило, выбор становится между теми заведениями, которые находятся территориально ближе. В связи с этим рассмотрим конкурентов «Т-кафе», которые находятся в радиусе 1-1,5 километ-

тров.

Приведем конкурентов (таблица 1), где укажем средний чек на гостя, оценим по 5-ти бальной шкале ассортимент, цену, качество сервиса, интерьер.

Данные по оценке сервиса, интерьера и ассортимента были взяты из службы отзывов TripAdvisor.

Таблица 1 – Анализ конкурентов ООО «ТКН»

Наименование	Направление	Средний чек, руб	Сервис	Интерьер	Ассортимент
Топки Ли	Азиатская кухня	1000-1200	5	5	5
Мост	Европейская кухня	800-1000	4	5	4
Стань	Кубанская кухня	1000-1500	5	5	4
Золота	Европейская кухня	890-1100	3	4	3
Ликоралда					
Балерина и Бифтекс	Разная направленность	1000-1200	4	5	4

Для оценки сильных и слабых сторон, угроз и возможностей был проведен SWOT-анализ.

Проанализировав полученные данные у «Т-кафе» выявлено достаточно много сильных сторон, которые нужно только развивать, а также слабые стороны сделать сильными.

Угроз, к сожалению, больше, чем возможностей, но профессионализм руководства «Т-кафе» «превратит» эти угрозы в потрясающие возможности для привлечения новых гостей и для удержания постоянных гостей.

Для анализа ассортиментной группы товаров, проведем ABC-анализ основного меню ООО «ТКН».

ABC-анализ показывает, какие блюда важны и нужны для предприятия, они приносят 80 % прибыли, какие товары нужны для ассортимента – они занимают 15 %, и какие нужно убрать из меню – они составляют 5 % продаж.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что практически половина основного меню ООО «ТКН» входит в группу А, а значит приносят 80% прибыли предприятию.

Вторую часть меню делят между собой группы В и С. Группа В нужна для поддержания ассортимента и представляет собой возможность выбора для гостя, либо, как вариант, можно избавляться от этой категории блюд, но обязательно заменять их, так как если сразу убрать большое количество товаров из этой группы, можно значительно потерять в выручке. От группы С предприятие может исключать из меню.

Инновационная деятельность является мощным рычагом, помогающим преодолеть спад, обеспечить структурную перестройку и наполнить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Если предприятие не сумеет вовремя предвидеть изменяющиеся обстоятельства и быстро среагировать на них, может оказаться в кризисе. В современных условиях рынка руководителю мало выпускать хороший продукт, необходимо еще и внимательно отслеживать появление новых технологий, планировать их внедрение на своем предприятии, чтобы не отстать от конкурентов [7].

В ресторанном бизнесе инновации имеют некоторые особенности и зависят от многих факторов, а именно стоимость продукта, здоровье населения, покупательская способность населения, демография, уровень и качество жизни, отношение к здоровому образу жизни, образованность населения. Это важно учитывать при разработке стратегии организации в направлении развития инноваций.

Опираясь на вышеописанное, разработаем мероприятия для ООО «ТКН», которые помогут кафе выстоять в конкурентной борьбе, и поспособствуют развитию инновационной деятельности предприятия [8].

Чтобы удержаться на плаву, важно быть в тренде, следить за тем, что сейчас модно, иными словами – важно идти в ногу со временем.

Сейчас вошло в моду правильное питание и спорт, это очень хороший тренд. Но, если на спорт можно найти время, обычно после работы, вечером, или с утра, то на приготовление правильной еды, уходит немало вре-

мени. А одно без другого приводит к медленному результату [9,10].

В последнее время большое внимание потребители уделяют здоровому, функциональному питанию.

Широкое информирование о том, что питание должно быть сбалансировано по основным пищевым компонентам, в зависимости от пола, возраста и напряженности трудового процесса, позволяет предположить, что предложение клиентам инновационной услуги, позволяющей питаться правильно, позволит увеличить не только количество гостей, но и прибыль организации.

Для повышения конкурентных преимуществ, предложено внедрение инновационной технологии в деятельность «Т-кафе». ООО «ТКН» предлагает для своих гостей инновационную услугу: «Правильное питание из Т-кафе»:

– расчет калорий, белков, жиров и углеводов (КБЖУ), исходя из того, какого результата вы хотите добиться (набор или потеря массы);

– ежедневное приготовление и доставку еды в любое, удобное для вас место.

– в рацион будет включено пятиразовое питание: завтрак, перекус, обед, полдник, ужин, а также рекомендации и мотивационные цитаты, чтобы вы помнили, для чего начали свою трансформацию тела [11].

Инновацией в данной услуге является то, что каждый прием пищи будет находиться в отдельном боксе, что позволяет разделить ваше дневное питание на пять приемов пищи. Также, на боксе будет указан химический состав, гликемический индекс, количество витаминов и минералов, КБЖУ – эти данные рассчитаны специально для каждого потребителя. Немаловажным является тот инновационный момент, что упаковка способна сохранять тепло продуктов в течение дня. Удобство заключается в том, что вы можете употреблять горячую еду, даже без наличия оборудования для разогрева [12].

Для контроля работы официантов в направлении продвижения инновационного мероприятия «ПП из Т-кафе» был введен чек-лист.

Стоимость такого рациона на месяц составит (в среднем):

– для набора веса – 25600 рублей;

– для похудения – 22300 рублей.

Удобство такой услуги состоит в следующем:

– предлагается индивидуальное меню на заданный период времени;

– доставка осуществляется в удобное место и к удобному времени;

– расчет энергетической ценности, химического состава блюд и БЖУ, в зависимости от поставленной цели потребителя;

– мобильность и укомплектованность меню.

Для продвижения и внедрения инновации по здоровому питанию, необходимо развитие человеческих ресурсов, то есть, введение в организационную структуру должность диетолога, так как на данный момент в организации нет квалифицированного специалиста в данной области.

Для развития инновационного потенциала предложено обучить повара организации, который смог бы аргументировано донести гостям информацию о важности правильного питания и мероприятия по расчету сбалансированности рациона, по индивидуальным желаниям гостей заведения [13].

После обучения повар будет переключен на работу шеф-консультанта по сбалансированному питанию. К его заработной плате будет добавлена ежемесячная доплата в размере 5000 рублей.

Предложенное инновационное направление деятельности организации необходимо обосновать и рассчитать экономическую эффективность его внедрения. Затраты на внедрение мероприятия «ПП из Т-кафе» представлены в таблице 2.

Итоговая сумма по статье затрат на предложенное

мероприятие «ПП из Т-кафе» составила 108142 рублей. При наличии десяти клиентов в месяц, пятеро из которых будут худеть, а вторая пятерка набирать массу, рассчитаем экономическую эффективность.

Чистая прибыль от внедрения инновационного мероприятия является высоким показателем эффективности работы организации, так как она составила 131358 руб.

Такое предложение является перспективным, поможет привлечь дополнительное количество потребителей, которые заботятся о здоровье, но не имеют свободного времени для приготовления здоровой, сбалансированной пищи в домашних условиях.

Таблица 2 – Затрат на внедрение мероприятия «ПП из Т-кафе»

Наименование затрат	Цена/зарплата, руб	Количество, шт/дней	Всего, руб
Ланч-боксы	5,7	1400	7980
Наклейки «Т-кафе»	0,8	1400	1120
Наклейки с днями недели	1,9	280	532
Мотивационные цитаты	1,8	1400	2520
Себестоимость продуктов на один день для похудения	258	30	7740/мес
Себестоимость продуктов на один день для набора массы	275	30	8250/мес
Курьер	5000	5 чел.	25000/мес
Оплата обучения повара по сбалансированному питанию	50000	-	50000
Шеф-консультант по сбалансированному питанию	5000	-	5000
Итого			108142

Таким образом, проведенные исследования подтвердили важность деятельности организации в направлении развития инновационных технологий. Внедрение инновационных технологий и управление инновациями безусловно способствует эффективности деятельности организации и обеспечивает ее конкурентоспособность и устойчивость на рынке услуг общественного питания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Пулин П. А. Инновационный потенциал предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 221–223.
2. Гунин В.Н., Баранчев В.П., Устинов В.А., Ляпина С.Ю. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. - М.: Юнити, 1999.
3. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - М.: ИФРА-М, 2009.
4. Магзумова Н.В., Буянова А.В. Инновации для повышения эффективности деятельности предприятия / «Дружба народов без границ: экономика, общество, культура»: сборник материалов XII Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, студентов, школьников. (Институт Дружбы народов Кавказа, апрель 2018 г.). – Ставрополь: РИО ИДНК, 2018. – С. 233-235.
5. Магзумова Н.В., Колесник А.Е., Федотов В.Д. Система менеджмента качества в деятельности современных организаций // Современная Россия: потенциал инновационных решений и стратегические векторы развития экономики: материалы Международной научно-практической конференции (Краснодар, 7–8 ноября 2018 г.) / под ред. В.В. Прохоровой; ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет», Кафедра отраслевого и проектного менеджмента. – Краснодар: Издательский Дом – Юг, 2018. – С. 222-226.
6. Черникова В.Е. Формирование инновационных территориальных кластеров как инструментов реализации стратегии социально-экономического развития России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № S6. – С. 94–99.
7. Веснин, В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. / В.Р. Веснин. - М.: Юристъ, 2005. - 496 с
8. Хмырова, С. В. Ресторанный маркетинг/Соц.-культ. сервис и туризм, Экономика и упр. на предприятии (в сфере сервиса), Менеджмент в сфере услуг, Упр. персоналом/ С. В. Хмырова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 255 с.
9. Герасимова Н.Ю. Разработка технологии продуктов питания из нетрадиционного сырья для питания детей школьного возраста: монография/Н.Ю. Герасимова, Н.В. Магзумова, Е.Е. Малиновская; Кубан. гос. техн. ун-т. Краснодар: «Экоинвест», 2013. -133 с.
10. Формирование безопасного и здорового образа жизни в образовательной среде: монография /А.В. Лялюк, Н.А. Синельникова, Н.Г. Иванова [и др.]; под ред. А.В. Лялюк. – Краснодар: Изд.: ФГБОУ ВО «КубГУ», 2018. – 210 с.
11. Магзумова Н.В. Технология производства рыбоблагодатных полуфабрикатов для школьного питания/Известия вузов. Пищевая технология. -2007. -№ 3. -С. 58 -61.
12. Криницкая Н.В. Разработка технологии рыбоблагодатных продуктов для питания детей старшего школьного возраста: дис. канд. техн. наук: 05.18.01, 05.18.04: защищена 23.05.2002 / Криницкая Наталья Владимировна. – Краснодар, 2002. – 177 с.
13. Дроздов А.Н., Илларионова В.В., Гвозденко М.Ю., Губа Е.Н.,

Гусева М.В., Амбарцумян Л.И. Оценка эффективности товарной стратегии пищевого предприятия // Известия высших учебных заведений. Пищевая технология, Краснодар. – 2018. – № 4 (364). - С.105-108.

Статья поступила в редакцию 10.02.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.51

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0093

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ
НА РАЗЛИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА СТОМАТОЛОГИИ**

© 2019

Шамалова Елена Викторовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»**Лауфер Константин Маркович**, кандидат философских наук,
доцент кафедры «Экономика и менеджмент»*Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова
(119991, Россия, Москва, ул. Трубецкая, 8, стр. 2, e-mail: klaufer@yandex.ru)*

Аннотация. Здоровье – это абсолютная ценность, которую сложно коммерциализировать. В то же время существует множество рынков коммерческих медицинских услуг, наиболее развитый из которых – рынок стоматологических услуг. Ценообразование на этом рынке имеет ряд особенностей, связанных со специфическим восприятием пациентами стоматологических услуг. В статье описан процесс ценообразования в клиниках, относящихся к разным сегментам рынка стоматологических услуг, и объясняется различие уровня цен на этих сегментах. Дается разъяснение того, что высокий уровень цен в клиниках «премиум» класса обусловлен большими затратами на создание стоматологических услуг, а легитимность цен обеспечивается уникальностью используемых технологий. Цены услуг на сегментах «эконом» класса и «среднего» класса не зависят от затрат, которые несут клиники. Себестоимость услуг в таких клиниках чаще всего лишь информирует владельцев клиник о прибыльности данного бизнеса, сами же цены во многом зависят от преобладающих рыночных цен, проверенных практикой, которые пациент считает справедливыми. В статье разъясняется, что на уровень цены влияют такие специфические факторы как стратегия привлечения и удержания клиента, способ предоставления информации в прейскуранте, а также системы скидок.

Ключевые слова: медицинский рынок, стоматологическая услуга, ценообразование, цена, легитимность, асимметрия информации, конкуренты и типы конкуренции, сегменты рынка, затраты, прибыль, прейскурант, ценовое поведение врача, скидки.

**ECONOMIC ASPECTS OF FORMATION OF THE PRICE OF MEDICAL SERVICES
ON DIFFERENT SEGMENTS OF THE DENTAL MARKET**

© 2019

Shamalova Elena Viktorovna, Candidate of Economic Science, Docent, Associate Professor
at the Department of Economics and Management**Laufer Konstantin Markovich**, Candidate of Philosophical Science, Docent, Associate Professor
at the Department of Economy and Management*Sechenov University**(1199918, Russia, Moscow, Trubetskaya street, bld 2, e-mail: klaifer@yandex.ru)*

Abstract. Health, the absolute value that is difficult to commercialize. Nevertheless, there are many markets for medical services, the most developed of which is the market for dental services. Pricing in the dental service market has a number of features related to the patient's specific perception of dental services. The article attempts to describe the pricing process in clinics belonging to different segments of the dental services market and to explain the difference in the price level in these segments. The article explains that the high price level in the "premium" class clinics is due to the high costs of creating a dental service, and the legitimacy of this price ensures the uniqueness of the technologies that the "premium" class clinics use. The prices of services in the "economy" and "middle" class are not dependent on the costs incurred by the clinics. The cost price of the service in such clinics most often informs the owners of the clinics about the profitability of this business, but the price itself largely depends on the prevailing market price, proven practice, which the patient considers fair. The article also explains that the price level is influenced by such specific factors as the strategy of attracting and retaining the customer, the method of providing information in the price list, and the system of discounts.

Keywords: medical market, dental service, pricing, price, legitimacy, information asymmetry, competitors and types of competition, market segments, costs, profit, price list, doctor's price behavior, discounts.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Проводимая в России коммерциализация здравоохранения превращает здоровье в фиктивный товар. Превращаясь в рыночный товар, это благо становится доступно лишь тем, кто обладает достаточными денежными средствами для его покупки. Однако, здоровье является абсолютной ценностью. В Оттавской хартии помощи (дальнейшего улучшения) здоровья указано, что «хорошее здоровье является главным ресурсом для социального и экономического развития как общества в целом, так и отдельной личности и является важнейшим критерием качества жизни» [1]. Ограничение доступа к здоровью угрожает снижением уровня и качества жизни населения, а следовательно, социального и экономического уровня развития общества в целом.

Также общепризнанно, что человеческий капитал является одним из главных ресурсов, определяющих национальное богатство [2, с. 256-259]. Коммерциализация здоровья, которое выступает одной из важнейших характеристик человеческого капитала, может способствовать сокращению величины национального богатства.

Тем не менее, в мире функционирует большое количество рынков медицинских услуг, в том числе стоматологических услуг, важной отличительной чертой которых является асимметрия информации. То есть медицинская услуга на этом рынке – это экономическое благо, подлинная информация о качестве которого достоверно известна только обладающему экспертным знанием врачу. Не имея четкого представления о качестве стоматологической услуги, потребители пытаются интуитивно определять оптимальное соотношение между ценой и качеством этой медицинской услуги, что им не всегда успешно удается. Это порождает недоверие покупателя к производителю медицинской услуги. В свою очередь производителям медицинской услуги приходится осуществлять ценообразование в условиях высокого ценового шума и недоверия к ценам со стороны пациентов.

Принимая к вниманию вышеуказанные аспекты, можно утверждать, что мониторинг ценообразования медицинских услуг необходимо осуществлять регулярно, изучать и анализировать аспекты, факторы и условия формирования цены на медицинские услуги.

Анализ последних исследований и публикаций. Во-

просу формирование цены уделяется внимание на всем историческом промежутки существования экономики как науки. Самой ранней теорией ценообразования является трудовая теория стоимости, основоположником которой явился английский экономист Уильям Петти [3]. Позже Адам Смит [4] и Карл Маркс [5] развили концепцию трудовой теории стоимости. Критиками трудовой теории стоимости выступали маржиналисты У.С. Джевонс. [6], К. Менгер [7], О. фон Бём-Баверк [8], которые считали, что рыночная цена товаров определяется их потребительской ценностью, и именно ее происхождение следует изучать.

Наиболее известной теорией ценообразования является неоклассическая теория. Автор теории Альфред Маршалл считал, что с одной стороны, цена, которую покупатель готов заплатить за благо, обусловлена степенью полезности товара, с другой стороны, в основе цены, которую требует продавец, лежит расчет издержек производства товара и определенная надбавка на прибыль. Таким образом, цена на рынке формируется в ходе своеобразной договоренности между покупателем и продавцом как предельно допустимая со стороны покупателя и со стороны продавца [9, 10]. Описанное А. Маршаллом взаимодействие возможно только при условии, что все однотипные товары на эффективном рынке примерно одни и те же по качеству, и потому ни один из продавцов не имеет возможности влиять на их цену.

Теорию совершенной конкуренции подверг критике Эдвард Чемберлин, основоположник теории монополистической конкуренции. По мнению Э. Чемберлина, теория совершенной конкуренции не находит эмпирического подтверждения, так как на рынке присутствуют товары различающиеся в той или иной степени. Рынки товаров и услуг и процессы ценообразования на них необходимо анализировать с точки зрения монополистической, а не совершенной конкуренции [11].

Одной из важнейших теорий, объясняющей информационную функцию цены стала сигнальная теория цены М. Спенса [12], Д. Акерлофа [13] и Д. Стиглица [14]. По мнению авторов сигнальной теории цены, система рыночных цен выступает одним из основных механизмов распространения и передачи знаний и представлений о ситуации на рынке.

Важным направлением в развитии ценообразования стало нормативное обоснование рыночных цен Д. Канеманом и др. [15]. Исследователи выяснили, что при расчете размера «надбавки на прибыль», которая устанавливается сверх себестоимости товара, некоторые фирмы руководствовались моральным принципом, суть которого состояла в установлении правильной цены (rightprice), цены, которая справедлива.

В течение многих лет в экономической теории доминировала идея саморегулирующегося рынка, рыночный механизм признавали самым эффективным механизмом достижения справедливости. Однако на современном этапе данное утверждение все чаще отвергается учеными. Процесс ценообразование на современных рынках товаров и услуг не описан в полной мере ни одной из существующих теорий. Особенно сложно описать процессы формирования цены на такое уникальное благо как здоровье, так как в этом процессе задействованы как экономические, так и социальные факторы.

Формирование целей статьи. Основной целью исследования является описание особенностей формирования цены на различных сегментах стоматологического рынка. В исследовании ставится также цель объяснения легитимности столь различных цен на сегментах «премиум», «среднего» и «эконом» класса.

Эмпирическую базу исследования составили данные глубинных интервью, проведенных исследователями в 2008-2009 годах и авторами в 2018 году среди врачей-стоматологов города Москвы.

Изложение основного материала исследования. Классическая методика установления цен на товары и

услуги включает следующие этапы:

1. Постановка задач ценообразования. Наиболее распространенные задачи рыночных агентов – обеспечение выживаемости, максимизация текущей прибыли, завоевание лидерства по показателям доли рынка.
2. Оценка издержек.
3. Анализ цен и товаров конкурентов.
4. Выбор метода ценообразования.
5. Установление окончательной цены на услугу (приспособление цен).

Исследование литературы, а также интервьюирование врачей-стоматологов и руководителей стоматологических клиник города Москвы, позволили сделать вывод о том, что формирование цен в стоматологических клиниках зависит, прежде всего, от сегмента, на котором присутствует клиника. Обычно стоматологические клиники делятся на «эконом», «средний» и «премиум» классы.

Ценообразование в стоматологических клиниках «премиум» класса начинается с оценки издержек. Как правило, клиники «премиум» класса закупают дорогое импортное оборудование и материалы, обеспечивающие им выполнение максимально качественных манипуляций. Большие затраты несут клиники по выплате заработной платы медицинскому персоналу, так как большая часть врачей – это кандидаты и доктора медицинских наук, для которых, также как и для большей части российских врачей, важно получать справедливое вознаграждение.

В процессе установки цены «премиум» клиники используют затратный метод, при котором суммируются средние издержки и прибыль. Величина нормы прибыли – желаемое значение, как правило, оно не слишком большое, так как себестоимость стоматологической услуги очень высокая.

Обычно на этом сегменте конкуренция не высокая, так как существуют значительные входные барьеры на данный сегмент, поэтому в процессе ценообразования клиники «премиум» класса учитывают цены своих конкурентов, но не следуют им. То есть на сегменте «премиум» класса мы наблюдаем модифицированную олигополистическую конкуренцию. Цена услуги может снижаться за счет системы скидок, тем не менее, даже по сниженной цене данная услуга недоступна для многих потребителей. Конкурентоспособность стоматологии «премиум» класса, легитимность цен на этом сегменте обеспечивается уникальностью используемых технологий, за которые покупатели готовы платить очень высокую цену.

Совершенно по-другому происходит ценообразование в клиниках «эконом» и «среднего» класса. Уровень конкуренции на этих сегментах очень высок, что определяет специфику ценообразования на этих сегментах. Безусловно, в этих клиниках рассчитывают непосредственную себестоимость услуг, но чаще для того, чтобы оценить возможную прибыльность или убыточность клиники (бизнеса) в целом. Исследование показало, что на сегменте «эконом» класса, обычно существенную долю в себестоимости занимает арендная плата за помещение. На этом сегменте, не стоимость материалов или стоимость знаний стоматолога, а именно арендная плата, которую диктуют владельцы помещений, определяет прибыльность работы врача-стоматолога.

В процессе установления цены клиники, прежде всего, собирают информацию и анализируют цены конкурентов. Главной целью сбора информации о цене является установление социально приемлемой или так называемой нормальной цены. Нормальной ценой называют цену, которая близка к преобладающей рыночной цене, при условии, что эта рыночная преобладающая цена считается справедливой [16].

Взаимная ориентация участников рынка стоматологических услуг друг на друга в процессе установления цен возникла как из-за высокого уровня конкуренции,

так из-за высокой степени неопределенности в отношении функционирующих цен. В интервью врачи-стоматологи указывают на неопределенность и не понятность для них процесса ценообразования на стоматологические услуги [16].

Эта неопределенность объясняет, почему стоматологические клиники моделируют свои цены по образцу прейскурантов других клиник. Иногда такое моделирование осуществляется произвольно вследствие перемещения работников.

Ориентируясь на конкурентов, стоматологическая клиника легализует свои цены, так как соотносит их с ценами конкурентов, проверенных практикой. В сознании потребителя всегда происходит оценка конкурентоспособности получаемых им услуг в конкретной стоматологической организации [17].

Таким образом, методом ценообразования на сегментах рынка стоматологических услуг «эконом» и «средний» является установление цены на основе уровня текущих цен конкурентов.

Как указывают в публикациях некоторые исследователи и в интервью врачи-стоматологи на процесс ценообразования в клиниках «эконом» и «среднего» класса влияют также некоторые специфические факторы: стратегия привлечения и удержания клиента, способ предоставления информации в прейскуранте, а также системы скидок.

Стратегия привлечения и удержания клиента зависит от вида клиники. В отличие от сегмента «премиум» класса, где представлены только профессиональные клиники, на сегментах «эконом» и «среднего» класса существуют как профессиональные, так и потоковые клиники.

Профессиональные стоматологические клиники, как правило, создаются врачами-стоматологами. В такие клиники пациентов привлекает репутация врачей, их уровень квалификации и опыт.

Такие клиники имеют большую долю постоянных клиентов, новые пациенты приходят по рекомендации имеющихся пациентов. Эти стоматологические клиники ценят свою репутацию. В основе ценообразования этих клиник лежит стремление к реализации медицинских стандартов, что необходимо для поддержания репутации.

Потоковый тип чаще всего представлен сетевыми клиниками.

Одной из характеристик данного типа клиник является разработка для врача финансового плана. Норма прибыли, которую врач должен принести клинике, определяется руководством.

Основной упор такие клиники делают на пациентов, лечащихся по страховым программам обязательного или добровольного медицинского страхования (ОМС и ДМС), соответственно, состав пациентов ежегодно меняется.

В своей стратегии развития такие клиники делают акцент на количество обслуженных пациентов. В основе ценообразования лежит стремление максимизировать текущую прибыль.

Ценовое поведение врача также определяет выбор вида прейскуранта: детализированного или нозологического.

В детализированном прейскуранте указывают цены множества манипуляций, который проводит врач в ходе лечения.

Соответственно суммарная стоимость всех медицинских манипуляций – стоимость проведенного лечения. Нозологический прейскурант включает стоимость лечения определенного заболевания. Выбор первого вида прейскуранта позволяет варьировать ценой услуги.

Как и в клиниках «премиум» класса в «эконом» и «среднего» класса клиниках существует система скидок. Обычно она стандартная и назначается врачом самостоятельно. Скидки чаще всего предлагаются постоянным

клиентам, что позволяет клинику улучшить свою репутацию в глазах клиентов.

Вывод исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что процесс ценообразования на стоматологические услуги имеет свои особенности. Стоматологические клиники ограничены в постановке задач ценообразования.

Существующие на рынке стоматологических услуг ограничения, связанные с легитимацией цены, не позволяют стоматологическим клиникам достигать определенных стратегических задач посредством ценовой политики, таких, например, как: завоевание рыночной доли посредством демпинга.

Слишком заниженная цена на услугу, не привлечет покупателя, а вызовет у него сомнения в качестве данной услуги и оттолкнет его.

В стоматологических клиниках «эконом» и «среднего» класса оценка затрат в большей степени носит информативный характер, нежели влияет на цену услуги, так как клиники вынуждены устанавливать цены близкие к среднерыночной, проверенной практикой, которую пациент считает справедливой. В клиниках «премиум» класса затраты напрямую влияют на цену услуги.

На разных сегментах рынка стоматологических услуг используют разные методы ценообразования: на рынке «премиум» класса – затратный метод; на сегментах «эконом» и «средний» – установление цены на основе уровня текущих цен.

Существенное влияние на цену на сегментах «эконом» и «средний» класс оказывают специфические факторы: отношение клиники к клиенту, которое проявляется в стратегии привлечения и удержания клиента, а также способ информирования клиента об уровне цен, то есть выбор прейскуранта. Таким образом, процесс ценообразования на стоматологическую услугу отличается не только от классического алгоритма ценообразования, но и разный на различных сегментах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Ottawa Charter for Health Promotion (1986)*, <https://www.who.int/healthpromotion/conferences/previous/ottawa/en/> [Дата доступа: 23.12.2018].
2. *Сергеева Н.М. Сравнительная оценка расходов на здравоохранение в России и в странах Европы // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 256-259.*
3. *Сперанская Л.Н. Экономические взгляды Петти У. // Всемирная история экономической мысли: В 6 томах / Гл. ред. Черковец В.Н. М.: Мысль, 1987. – Т. 1. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. С. 428-434. – 606 с.*
4. *Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. (Серия: Антология экономической мысли). – 960 с.*
5. *Маркс (Магх) Карл // Философия. Энциклопедический словарь / Под ред. Ивина А.А. М.: Гардарики, 2004, 1072 с.*
6. *Джевансон У.С. Об общей математической теории политической экономики // Вехи экономической мысли. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. Гальперина В.М. М. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 380 с.*
7. *Менгер К. Избранные работы. М.: Издательский дом "Территория будущего", 2005. – 496 с.*
8. *Бём-Баверк Ойген фон. Основы теории ценности хозяйственных благ // Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2009. – С. 49-246. – 912 с.*
9. *Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Директ-медиа, 2012, – 2127 с.*
10. *Шумпетер Й. Глава 4. Альфред Маршалл (1842–1924) // Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса – Ten Great Economists: From Marx to Keynes. М.: Институт Гайдара, 2011. – С. 138-161. – 400 с.*
11. *Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 2006. – 231 с.*
12. *Spence M. Competitive and Optimal Responses to Signals: An Analysis of Efficiency and Distribution // Journal of Economic Theory, 7, 1974, P. 296-332.*
13. *Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THEISIS/2011*
14. *Стиглиц Дж. Великое разделение. М.: Эксмо, 2016. – 480 с.*
15. *Kahneman D., Slovic P., and Tversky A. Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. New York: Cambridge University Press, 1982.*
16. *Бердышева Е.С. Ценообразование в медицине как процесс социальной координации (экономико-социологический анализ на примере*

коммерческой стоматологии Москвы) // Мир России: Социология, этнология. 2010. Т.19 № 3. С. 132-158

17. Костромина Е.А., Шамалова Е.В. Формирование механизма конкурентоспособности организации на рынке стоматологических услуг // Вестник Московского университета им. С.Ю.Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2017. № 1(20). – С. 89-95

Статья поступила в редакцию 23.12.2018

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0094

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2019

Шамина Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и автоматизация бизнес-процессов»**Савруков Николай Тарасович**, доктор экономических наук, профессор кафедры
«Организация и менеджмент»*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22 а, e-mail: mikul.savrukov@yandex.ru)*

Аннотация. Данная статья посвящена проблемам продовольственного обеспечения населения региона. Решение проблемы продовольственной безопасности для России сводится к самообеспечению продовольственными товарами в первую очередь за счет увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции отечественного производства. Проведен анализ показателей сельскохозяйственного производства Нижегородской области, рассчитаны показатели обеспеченности населения основными видами продукции сельского хозяйства собственного производства. Объем импорта по важнейшим продуктам питания (зерно, молоко и молокопродукты, мясо и мясопродукты) в регионе в 2017 г. по сравнению с 2010 г. увеличивается. При этом, область обеспечивает себя только зерном. В целом по Российской Федерации доля отечественных продовольственных товаров в общем объеме ресурсов внутреннего рынка в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличивается, и практически по всем видам сельскохозяйственных продуктов превышает пороговое значение Доктрины продовольственной безопасности. За 2010-2017 гг. можно отметить улучшения в состоянии питания населения Нижегородской области за счет изменения структуры потребления пищевых продуктов. Проведя анализ основных социально-экономических индикаторов уровня жизни населения региона численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2017 году по сравнению с 2015 годом выросла на 36,7 тыс. человек и в общей численности населения составила 9,7 %. Для наиболее успешного выполнения регионом обязательств по достижению продовольственной безопасности необходимо не только оценивать уровень продовольственной безопасности, но и проводить постоянный мониторинг основных факторов, способствующих его ухудшению, таких как: природно-климатические и агроэкологические, технологические, макроэкономические и внешнеторговые факторы.

Ключевые слова. Доходы населения, индекс потребительских цен, потребление, производство, продовольственная безопасность, расходы населения, регион, самообеспеченность, сельское хозяйство, уровень жизни, факторы продовольственной безопасности.

PROBLEMS OF FOOD SUPPLY OF THE NIZHNY
NOVGOROD REGION

© 2019

Shamina Olga Viktorovna, candidate of economic Sciences, associate Professor of the Department
“Economics and automation of business processes»**Savrukov Nikolay Tarasovich**, doctor of economic Sciences, Professor of the Department
“Organization and management»*Nizhny Novgorod State Engineering-Economic University
(606340, Russia, Knyaginino St. October, 22 a, e-mail: mikul.savrukov@yandex.ru)*

Abstract. This article is devoted to the problems of food supply of the population of the region. The solution to the problem of food security for Russia is reduced to self-sufficiency in food products primarily due to an increase in the production of agricultural products of domestic production. The analysis of indicators of agricultural production of the Nizhny Novgorod region is carried out, indicators of security of the population with the main types of agricultural products of own production are calculated. The volume of imports of the most important food products (grain, milk and dairy products, meat and meat products) in the region in 2017 compared to 2010 increases. At the same time, the region provides itself only with grain. In General, in the Russian Federation, the share of domestic food products in the total volume of domestic market resources in 2017 is increasing compared to 2015, and almost all types of agricultural products exceed the threshold of the Doctrine of food security. For 2010-2017 it is possible to note improvements in the state of nutrition of the population of the Nizhny Novgorod region due to changes in the structure of food consumption. After analyzing the main socio-economic indicators of the living standards of the population of the region, the population with monetary incomes below the subsistence level in 2017 increased by 36.7 thousand people compared to 2015 and amounted to 9.7 % of the total population. For the most successful implementation of the region's commitments to achieve food security, it is necessary not only to assess the level of food security, but also to continuously monitor the main factors contributing to its deterioration, such as: natural and climatic and agro - ecological, technological, macroeconomic and foreign trade factors.

Keyword. Population incomes, consumer price index, consumption, production, food security, population expenditures, region, self-sufficiency, agriculture, standard of living, food security factors.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Предметом особого внимания государства является обеспечение населения страны рациональным и полноценным питанием.

Основным условием продовольственной безопасности является обеспечение физической и экономической доступности для населения продуктов питания в соответствующем количестве и ассортименте. Физическая доступность продовольствия предполагает бесперебойное его поступление в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу [1].

Экономическая доступность характеризуется величиной доходов и размером трансфертных платежей населения, позволяющим приобретать продукты питания на уровне рациональных норм потребления.

Под мировой продовольственной безопасностью понимают общий объем производимых пищевых продуктов в мире, достаточных для удовлетворения изменяющихся потребностей общества [2].

Национальная продовольственная безопасность – это уровень потребления продовольствия, обеспечивающего нормальную жизнедеятельность человека и его всестороннее развитие [3].

Согласно Закону «Об обеспечении продовольствен-

ной безопасности в Нижегородской области» под продовольственной безопасностью в регионе подразумевается состояние экономики, при котором каждому человеку, проживающему в регионе, гарантируется физическая и экономическая доступность продуктов питания в объемах не меньше национальных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни [4].

В соответствии с данным Законом, достижение высокого уровня продовольственной безопасности в регионе возможно при решении следующих существенных задач:

- своевременное прогнозирование, раскрытие и предупреждение угроз продовольственной безопасности, и сведение их негативного воздействия до минимального уровня за счет создания стратегических запасов продовольствия;

- создание условий для устойчивого и эффективного функционирования производителей сырья и продовольствия, снабжающих регион продукцией в объемах, достаточных для обеспечения продовольственной безопасности;

- обеспечение для населения региона доступности всех видов продовольствия, необходимого для ведения активного и здорового образа жизни;

- гарантирование качества и безопасности пищевых продуктов.

При оценке уровня обеспеченности населения региона продовольствием необходимо учитывать всю совокупность условий и факторов: природно-климатические условия, социально-экономическое положение, характер и уровень развития агропромышленного производства, развитие сырьевой базы промышленности, развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка, конкурентные преимущества. Системообразующим звеном создания продовольственной обеспеченности области является агропромышленный комплекс, все структурные элементы которого направлены на решение проблемы обеспечения продовольственной независимости региона [5].

Формирование целей статьи (постановка задания). Провести анализ производства сельскохозяйственной продукции в Нижегородской области и выявить проблемы продовольственного обеспечения региона.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Решение проблемы продовольственной безопасности для России сводится к самообеспечению продовольственными товарами в первую очередь за счет роста объемов производства сельскохозяйственной продукции отечественного производства. Это в свою очередь способствует повышению качества продукции, наращиванию производственного потенциала, решению социальных проблем государства.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в 2016 году объем произведённой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий увеличился на 4,8 %, что выше целевого показателя Госпрограммы на 1,7 п.п. В отрасли растениеводства темп прироста составил 7,8 % (выше планового значения на 5,3 п.п.), что стало возможным за счет увеличения объемов производства сахарной свеклы (на 31,6%), семян подсолнечника (на 18,6 %) и зерновых и зернобобовых культур (на 15,2 %). Темп прироста продукции животноводства в 2016 году составил 1,5 %, что меньше целевого показателя на 2,3 п.п. Это вызвано снижением объемов производства молока во всех категориях хозяйств [6].

Динамика производства стратегически важных продуктов питания представлена в таблице 1.

Валовое производство зерна в Нижегородской области колеблется по годам и за период 2010-2017 гг. составил в среднем 1 192 тыс. т. Следует отметить, что по данному виду продукции уровень самообеспеченности региона составляет 108,5 %. При этом импорт зерна в

2017 году по сравнению с 2010 годом увеличился на 10,5 %, а по сравнению с 2016 годом сократился в 3,4 раза. Более чем в 11 раз увеличился экспорт зерна, с 18,5 тыс. т в 2010 году до 219,3 тыс. т в 2017 году.

Таблица 1 – Производство и потребление продукции сельского хозяйства в Нижегородской области, тыс. т.

Показатель	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2010 г.
Зерно					
Производство	1 169,9	1 150,1	1 127,5	1 324,0	113,1
Импорт	163,5	182,6	624,2	180,8	110,5
Импорт к объему производства, %	13,9	15,8	55,3	13,6	-0,3 п.п.
Производственное потребление	1 088,6	1 126,1	1 124,4	1 219,7	112,0
Личное потребление	1,3	1,3	1,3	1,0	76,9
Экспорт	18,5	230,3	557,6	219,3	в 11,8 раз
Уровень собственного производства к потреблению, %	107,4	102,0	100,2	108,5	101,0
Мясо и мясопродукты					
Производство	93,1	98,2	111,4	104,3	112,0
Импорт	128,2	153,9	155,4	174,6	136,1
Импорт к объему производства, %	137,7	156,7	139,4	167,4	+29,7 п.п.
Производственное потребление	217,6	236,9	249,4	251,0	115,3
Личное потребление	3,9	14,5	17,1	28,9	в 7,4 раза
Экспорт	3,9	14,5	17,1	28,9	в 7,4 раза
Уровень собственного производства к потреблению, %	42,8	41,4	44,7	41,5	96,9
Молоко и молокопродукты					
Производство	592,4	619,8	598,2	602,0	101,6
Импорт	365,6	382,8	402,5	391,1	106,9
Импорт к объему производства, %	61,7	61,7	67,2	64,9	+3,2 п.п.
Производственное потребление	64,4	58,6	54,5	48,3	75,0
Личное потребление	77,9	78,5	77,9	76,7	97,6
Экспорт	122,1	165,1	176,8	180,2	147,5
Уровень собственного производства к потреблению, %	70,2	73,6	71,7	74,4	105,9

Источник [7]

Производство мяса и мясопродуктов на протяжении всего рассматриваемого периода имеет тенденцию к наращиванию объемов производства, за исключением 2017 г. В 2017 году по сравнению с 2010 годом темп прироста составил 12,0 %. Однако уровень собственного производства к потреблению в 2017 году составил лишь 41,5 %, тогда как уровень продовольственной безопасности по данному виду продукции составляет 85 %. Рост импорта мяса и мясопродуктов составил 36,1 %, при том, что его величина практически в 1,2 раза превышает уровень собственного производства.

Уровень обеспеченности населения молоком и молокопродуктами за 2010-2017 гг. составил 74,4 %, что ниже показателя, принятого в Доктрине продовольственной безопасности (90 %). В динамике данный показатель имеет положительную тенденцию. Ввоз молока и молочных продуктов также имеет динамику увеличения (+6,9 % к уровню 2010 года), при этом доля импорта в объеме собственного производства составляет 64,9 %.

Импортозамещение выступает важнейшим фактором достижения утраченной продовольственной безопасности, одной из наиболее вероятных и оправданных стратегий экономического роста и развития агропродовольственного рынка региона. Предполагается, что при должном уровне государственной поддержки импортозамещение станет неким стимулом для развития и защиты собственного агропроизводства [8].

В целом по Российской Федерации доля отечественных продовольственных товаров в общем объеме ресурсов внутреннего рынка в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличивается, и практически по всем видам сельскохозяйственных продуктов превышает пороговое значение.

В 2017 году по сравнению с 2010 годом наблюдается увеличение фактического потребления населением Нижегородской области таких продуктов питания как: мясо и мясопродукты, яйца, масло растительное, хлеб и хлебобулочные изделия.

За 2010-2017 гг. можно отметить улучшения в состоянии питания населения Нижегородской области за счет изменения структуры потребления пищевых продуктов – увеличения доли мясных продуктов, рыбы, фруктов и овощей.

Однако, некоторый дисбаланс в структуре питания все-таки отмечается, так уровень потребления молока и молочных продуктов составляет 71 % от нормы потребления, рекомендованной Министерством здравоохранения Российской Федерации, а потребление сахара в 1,4 раза выше указанной нормы, также превышены нор-

мы потребления хлебопродуктов – на 6 %, мяса – на 11,1 %. В 2017 году по сравнению с 2016 г. можно отметить резкое снижение потребления картофеля – на 34 %.

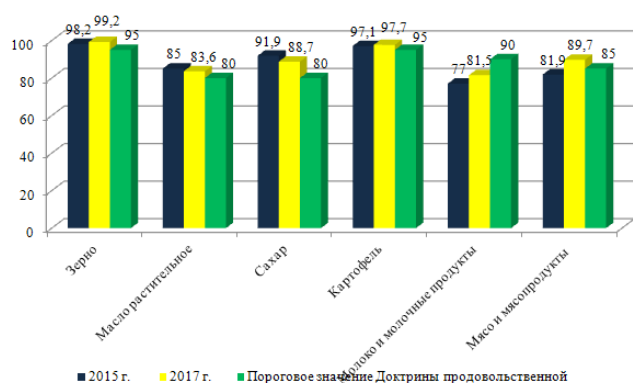


Рисунок 1 – Доля сельскохозяйственной продукции отечественного производства в общем объеме ресурсов внутреннего рынка, %

Источник: составлено автором на основе исследуемых материалов

Продовольственная безопасность является важнейшей составляющей демографической политики государства. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области среднедушевые денежные доходы населения в 2017 году по сравнению с 2015 годом сократились на 0,6 %.

Уровень дифференциации населения по среднедушевому уровню увеличивается, что приводит к неэффективному распределению имеющихся на рынке продуктов питания между различными группами населения [9].

Таблица 2 – Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	30 839	30 406	30 657,5
Реальные располагаемые денежные доходы, в процентах к предыдущему году	96,2	92,6	95,3
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	26 480,7	28 397,9	30 598,5
Реальная начисленная заработная плата, в процентах к предыдущему году	90,0	101,0	103,8
Соотношение с величиной прожиточного минимума, процентов:			
- среднедушевых денежных доходов	349,6	347,3	337,7
- среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	279,5	302,2	310,7
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:			
- тыс. человек	314,1	316,1	338,5
- в процентах от общей численности населения	9,6	9,7	10,4
Дефицит денежного дохода малоимущего населения:			
- млн руб.	835,0	832,8	878,4
- в процентах от общего объема денежных доходов населения	0,8	0,8	0,9

Источник [10]

Как показывают данные, приведенные в таблице численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2017 году по сравнению с 2015 годом выросла на 24,4 тыс. человек и в общей численности населения составила 10,4 %.

Существенным индикатором уровня жизни населения являются расходы на приобретение продуктов питания.

В 2017 г. в структуре потребительских расходов доля расходов на покупку продуктов питания составила 66,7 %, на покупку услуг 17,1 %. В динамике структура расходов не претерпевает существенных изменений. Расчеты показывают, что у значительной части населения России есть серьезные проблемы с экономической доступностью к качественному продовольствию

Одним из наиболее значимых показателей изменения стоимости жизни является индекс потребительских цен, отражающий средний уровень цен на товары и услуги и основанный на фиксированном уровне цен продуктов потребительской корзины [11]

Динамика потребительских цен в ходе рецессии определяется падением спроса, которое замедляет их рост: глубже падение спроса – заметнее сокращение приростов цен. Девальвация дает обратный эффект – взлет цен на импортные товары, после чего идет постепенный

поиск нового равновесия на рынке. В 2016 году в России первичный девальвационный эффект (2014-2015 годов) был ослаблен падением рыночного спроса и постепенно исчерпан. В результате российская экономика в 2016 году вышла на потребительскую инфляцию в 5,4% (декабрь к декабрю 2015 г.) – самый низкий уровень за четверть века. При этом средняя за январь-декабрь годовая инфляция в 2016 году в России составила 7,1 %.



Рисунок 2 – Структура фактического конечного потребления домашних хозяйств Нижегородской области, %

Источник: составлено автором на основе исследуемых материалов

Динамика потребительских цен в России в периоды экономических спадов 2008-2010 и 2014-2016 годов в целом схожа, но в 2015 году рост потребительских цен был заметно выше, чем в прошлый кризис (месячные приросты цен на непродовольственные товары и особенно продовольствие в декабре 2014 г. – феврале 2015 г. превышали 3–5 %), что в основном обусловлено существенно более резкой и сильной девальвацией рубля, а также введенными Россией контрсанкциями в сфере продовольствия [12].

Проведя анализ изменения цен в разрезе отдельных групп продовольственных товаров в Нижегородской области, можно констатировать, что резкого роста цен в 2017 году по сравнению с 2016 годом не наблюдалось. Примерно в равных темпах (от 5,9 % до 4,1 %) происходил рост цен на молоко и молочную продукцию, сыр, плодовоовощную продукцию, включая картофель. Однако для ряда товаров характерно снижение цен в анализируемом периоде: яйца (-17 %), сахар (-28,4 %), крупа (-13,3 %), масло подсолнечное (-6,8 %).

Для наиболее успешного выполнения регионом обязательств по достижению продовольственной безопасности необходимо не только оценивать уровень продовольственной безопасности, но и проводить постоянный мониторинг основных факторов, способствующих его ухудшению [13].

Таблица 3 – Факторы обеспечения продовольственной безопасности региона

Природно-климатические и агроэкологические факторы Обусловлены производственными, селекционно-генетическими и организационно-управленческими факторами, а также возможными последствиями чрезвычайно техногенных ситуаций
Технологические факторы Техническое оснащение производственного процесса, качество и безопасность пищевых продуктов, структура питания населения
Макроэкономические факторы Инвестиционная привлекательность агропромышленного сектора, достаточное наличие оборотных средств, условия банковского кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, конкурентоспособность отечественной продукции
Внешнеторговые факторы Изменение рыночной конъюнктуры, применение эффективных мер государственной поддержки

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления. Сдерживающими факторами, влияющими на устойчивость развития региона и на его продовольственное обеспечение являются:

- недостаточный уровень инвестиционной активности в агропромышленном производстве;
- диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы;
- низкий уровень платежеспособного спроса населения на продовольственные товары;
- дифференциация уровня доходов городского и сельского населения, недостаточный уровень развития инфраструктуры рынка;
- низкий уровень оплаты труда и дефицит высококвалифицированных кадров в сельском хозяйстве.

Бесспорно, что проблему обеспечения продовольственной безопасности не стоит упрощать, так как она является довольно сложной и многосторонней. Нужно понимать, что она может разнонаправленно воздействовать на экономику страны: с одной стороны содействовать увеличению удельного все сельскохозяйственной продукции собственного производства, созданию дополнительных рабочих мест, эффективному обмену продовольствием между регионами, а с другой стороны может привести к снижению эффективности функционирования промышленного и сельскохозяйственного производства, утрате страной лидирующих позиций на мировом уровне. Очевидно, что развитие сельского хозяйства должно сопровождаться использованием новейших достижений техники и технологий, что в свою очередь будет способствовать производству продукции, которая будет конкурентоспособной на мировом рынке. Вне сомнения, сельскохозяйственное импортозамещение является долгим процессом, требующим протекционной государственной поддержки и большого объема инвестиционных средств [14].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Колосова Е.И. Продовольственная обеспеченность: состояние и перспективы // Экономика региона. 2009. № 4. С. 215–218.
2. Сулова С.Б., Ростова О. Система сбалансированных показателей и ее информационная поддержка // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 2–1 (144). С. 44–50.
3. Жахов Н.В., Кривошлыков В.С., Шатохин М.В. Оценка роли региона в обеспечении продовольственной безопасности страны // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2016. № 8. С. 44–49.
4. Закон «Об обеспечении продовольственной безопасности в Нижегородской области» № 111–З от 09.08.2011 г., с изменениями от 06.05.2016 г. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/944954179>.
5. Таршилова Л.С., Ержанова Ж.К. Анализ продовольственной обеспеченности региона // Фундаментальные исследования. 2017. № 9–2. С. 482–486.
6. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы». Режим доступа: <http://xn--80aplem.xn--p1ai/repository/national-reports/9/document.pdf>.
7. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области (сайт) URL: <http://www.nizhstat.gks.ru/>.
8. Пастушкова Е.В., Чугунова О.В. Импортозамещение и его роль в обеспечении продовольственной безопасности и развитии АПК региона // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2017. Т. 79. № 3 (73). С. 277–285.
9. Михаленко М.А. Обеспечение продовольственной безопасности России как условие повышения качества жизни населения // Научные труды Московского гуманитарного университета. 2017. № 3. С. 12.
10. Основные тенденции изменения уровня жизни населения Нижегородской области в 2018 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://government-nnov.ru/?id=60380&&download=>.
11. Коротков А.В., Ботникова А.А. Статистическое исследование индекса потребительских цен в России // Молодой ученый. 2016. № 5. С. 353–356.
12. Григорьев Л. Динамика потребительских цен: итоги 2016 года // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. 2017. № 21. С. 3.
13. Давыдова Ю.В. Основные проблемы обеспечения продовольственной безопасности в Кировской области // Успехи современной науки. 2017. Т. 5. № 3. С. 9–11.
14. Зубова О.Г. Обеспечение продовольственной безопасности России: возможности и проблемы сельскохозяйственной отрасли //

Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 75–81.

15. Газдиев А. Р. Проблема обеспечения продовольственной безопасности страны // Провинциальные научные записки. 2017. № 1 (5). С. 23–26.

16. Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области (сайт) URL: <http://www.mcx-nnov.ru/>.

17. Нижегородская область в цифрах. 2017: Край. стат. сб. / Нижегородстат – Нижний Новгород, 2017. – 367 с.

18. Нижегородская область, статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2017. – 389 с.

Статья поступила в редакцию 23.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 338.22.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0095

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ»

© 2019

Шаповалова Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Института экономики и управления
Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского

(295007, Россия, Симферополь, проспект академика Вернадского, 4, e-mail: shapovalovaim@gmail.com)

Аннотация. Цель: проанализировать существующие подходы к определению понятия «экономическая безопасность субъектов хозяйствования». Методы: системный анализ имеющихся подходов к определению понятия «экономическая безопасность субъектов хозяйствования». Результаты: Анализ научных источников дает возможность заключить, что теория экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности находится в стадии формирования, существует ряд научных взглядов и подходов к определению категорий «экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности». Научная новизна: в статье предложено рассматривать экономическую безопасность предприятий, учреждений, организаций как сложную многофакторную категорию, в трех взаимосвязанных аспектах: как систему экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности; как деятельность подсистем экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности; оценку состояния системы экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности. Практическая значимость: основные положения и выводы статьи могут быть использованы в дальнейших исследованиях при рассмотрении вопросов экономической безопасности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: Безопасность, экономическая безопасность, система экономической безопасности, виды безопасности, угрозы

THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE CONCEPT OF "ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES"

© 2019

Shapovalova Irina Mihaylovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Economic Theory of Institute of Economics and Management
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

(295007, Russia, Simferopol, Academician Vernadsky Avenue, 4, e-mail: shapovalovaim@gmail.com)

Abstract. Objective: to analyze the existing approaches to the definition of the concept of "economic security of business entities". Methods: system analysis of existing approaches to the definition of "economic security of business entities". Results: Analysis of scientific sources makes it possible to conclude that the theory of economic security of business entities is in the stage of formation. There are a number of scientific views and approaches to defining the categories of "economic security of business entities". Scientific novelty: the article proposes to consider the economic security of enterprises, institutions, organizations as a complex multifactorial category, in three interrelated aspects: as a system of economic security of economic activity; as activity of subsystems of economic safety of the subject of economic activity; assessment of a condition of system of economic safety of the subject of economic activity. Practical significance: the main provisions and conclusions of the article can be used in further studies when considering issues of economic security of business entities.

Keywords: Security, economic security, system of economic security, security types, threats.

Необходимость построения эффективной системы безопасности приобретает особое значение в современном обществе, в котором угрозы и риски носят перманентный характер и стали практически нормой жизни, буквально пронизывают все ее сферы, в том числе и экономическую. Это обуславливает необходимость глубокого осмысления безопасности во взаимосвязи со всеми явлениями, процессами, тенденциями развития современного общества и выработки на основе этого единой теории безопасности.

Само понятие «экономическая безопасность» имеет очень широкое значение. Составляющие этого понятия содержат в себе сразу два аспекта: экономика и безопасность. Вопрос безопасности охватывают широкий спектр деятельности общества, направленный на защиту различных сфер интересов, начиная с безопасности личности и заканчивая международной безопасностью. В общем случае, безопасность – это отсутствие опасности, предупреждение, ослабление, нейтрализация негативных и деструктивных воздействий, которые наносят вред существованию, благополучию, нормальному функционированию людей, социальных объектов, а также поддержка их жизнедеятельности на уровне не ниже критически допустимых значений.

В условиях рыночных отношений, когда на государство возлагаются регуляторные функции в отношении финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, обеспечение экономической безопасности становится одной из наиболее важных и актуальных проблем.

Обеспечение экономической безопасности предпола-

гает определение, анализ, оценку существующих угроз и разработку системы противодействующих и предупредительных мероприятий.

Несмотря на наличие большого ряда исследований в научном обществе отсутствует общепринятое определение понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования». Большинство авторов в своих работах исследуют тему экономической безопасности, ограничивая категорию объектов изучения производственными субъектами хозяйствования или сужают до отдельных методов обеспечения безопасности, поэтому почти каждое толкование этого термина сформулировано в контексте экономической безопасности именно субъекта хозяйствования исходя из задач исследований. Это в свою очередь, требует систематизации подходов к пониманию термина «экономическая безопасность субъекта хозяйствования».

В статье рассмотрены основные теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность субъектов хозяйствования» и на их основе предложено комплексное определение указанного понятия.

Так, исходя из основной идеи каждого определения, можно выделить следующие основные подходы к трактовке содержания категории «экономическая безопасность предприятия»: с позиции защиты информации (В.И. Ярочкин) [1], ресурсно-функциональный (А.В. Кириенко, Т.В. Кузнецов) [2, 3], конкурентный (В.В. Белокуров) [4], ориентированный на защиту от угроз факторов окружающей среды (Д. Ковалев, Т. Сухорукова) [5], ориентированный на защиту интересов субъекта хозяйствования (А.М. Колосов, Г.В. Козаченко,

В.П. Пономарев) [6], ориентированный на раскрытие свойств устойчивости субъекта хозяйствования как системы (С.П. Дубицкий, Н.А. Подлужная) [7, 8].

В.Л. Безбожный провел систематизацию подходов к толкованию понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования» в соответствии с постулатами теории развития, в рамках которой он рассматривает безопасность с двух позиций: как форму развития субъекта и как форму противостояния субъекта угрозам. Он выделил группу подходов к толкованию экономической безопасности как формы развития субъекта хозяйствования, в состав которой входят: ресурсно-функциональный, конкурентный и гармонизационный подходы. Подходы к толкованию экономической безопасности как формы противостояния угрозам: информационный, защитный и стабилизирующий. По мнению автора, экономическая безопасность в современных научных исследованиях рассматривается или как состояние защиты от угроз, или как состояние использования корпоративных ресурсов, или как мера гармонизации интересов предприятий во времени и пространстве. Доминирующими среди таких исследований являются те, которые рассматривают экономическую безопасность как состояние защиты субъекта хозяйствования от угроз [9].

А.Ф. Яременко [10], исследуя эволюцию понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования», определил существование трех направлений разработок основных теорий: информационное направление (Г. Андрощук, Л. Вороненко, И. Давыдов, П. Крайнев, В. Белов) [11], безопасности внешней среды (Д. Ковалев, Т. Сухорукова, Н. Капустин, В. Забродский) [5, 12, 13], ресурсно-функциональное (В. Тамбовцев, Е. Олейников, О. Бандурка, В. Духов, Г. Козаченко) [14].

Согласно Н.В. Прус [15] выделяют следующие подходы к определению понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования»: ресурсно-функциональный (С.М. Ильяшенко, Т.В. Кузенко, С.Ф. Покропивный, Е.О. Олейников, Г.А. Швиданенко, А.И. Олесюк, В. Сенчагов) [3], защитный (Г.А. Бендиков, А.В. Колосов, В. Шлыков, А. Соснин, П. Прыгунов) [16-18], стабилизирующий (К.С. Горячева, Н. Капустин, С.П. Дубецкая) [19, 20], конкурентный (В.В. Белокуров) [4], гармонизационный (Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко) [6, 21], информационный (В. Ярочкин, А. Шаваев) [1, 22], финансовый подход (А.В. Раздина) [23]. При рассмотрении экономической безопасности субъекта хозяйствования с позиции защитного подхода теряется видение перспектив развития субъекта хозяйствования. Конкурентный подход не учитывает тот факт, что наличие конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования, без их использования и реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности. В пределах узкофункциональных подходов (информационного и финансового) экономическая безопасность субъекта хозяйствования рассматривается с позиции отдельного аспекта его деятельности, что позволяет провести всесторонние и глубокие исследования выбранного аспекта деятельности субъекта хозяйствования и показать конкретные пути и способы обеспечения экономической безопасности субъекта хозяйствования в той или иной сфере его деятельности. Однако, при таком подходе отсутствует единое понимание экономической безопасности субъекта хозяйствования, что может значительно снизить результативность подхода, то есть обесценить его, хотя такой подход в ряде случаев может принести ощутимую пользу. Гармонизационный подход ориентируется на согласованность экономических интересов предприятия с интересами внешней среды, но при таком подходе к определению понятия «экономическая безопасность» не учитывается влияние внутренней среды на экономическую безопасность субъекта хозяйствования.

Наиболее широким и перспективным для дальнейших исследований является ресурсно-функциональный

подход. В рамках данного подхода исследование экономической безопасности субъекта хозяйствования носит разносторонний характер, изучаются основные процессы, влияющие на ее обеспечение, проводится анализ распределения и использования ресурсов субъекта хозяйствования, разрабатываются меры по обеспечению максимально высокого уровня функциональной составляющей экономической безопасности субъекта хозяйствования [15].

Экономическая безопасность является универсальной категорией. С позиции самого предприятия оценка экономической безопасности заключается в определении уровня защищенности его потенциала (производственно-технического, финансового, социального и т.п.) и тенденций его изменения. Под экономической безопасностью субъекта хозяйственной деятельности, в широком смысле, следует понимать защищенность его потенциала (производственного, организационно-технического, финансово-экономического, социального) от негативного действия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воспроизведению [20].

Содержание этого понятия в узком смысле – это система средств, обеспечивающих конкурентную устойчивость и экономическую стабильность субъекта хозяйствования, а также способствующие повышению уровня благосостояния работников, и только при осуществлении в необходимом объеме указанных действий можно будет достичь надлежащего уровня экономической безопасности предприятия [24].

В современных условиях все больше авторов используют системный подход к изучению вопроса экономической безопасности.

Так, С.О. Грунин отражает систему обеспечения экономической безопасности организации в форме графических изображений принципиальных комплексных моделей обеспечения безопасности персонала компании, основных фондов, конфиденциальной информации, элементами которых являются: объект безопасности, объект угроз, источники угроз, угрозы и средства защиты и др. [25].

М.И. Камлык считает, что система экономической безопасности – это комплекс взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, которые осуществляются специальными органами, службами, подразделениями субъекта хозяйствования и направлены на защиту жизненно важных интересов личности, предприятия и государства от противоправных действий со стороны реальных или потенциальных физических или юридических лиц, могут привести к существенным экономическим убыткам и обесценить экономического роста в будущем [26].

Ю.Г. Ким определил систему экономической безопасности предприятия как комплекс организационно-управленческих, технологических, технических, профилактических и маркетинговых мероприятий, направленных на количественную и качественную реализацию защиты интересов субъекта хозяйствования от внешних и внутренних угроз [27].

По А.М. Ляшенко, системой экономической безопасности является комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов субъектов хозяйствования от внешних и внутренних угроз [21].

По А.И. Пономаренко, система экономической безопасности фирмы – это совокупность объекта, средств защиты, нормативной базы и организационных структур ее осуществления [28].

В.П. Пономарев отметил, что система безопасности предприятия – это комплекс мер по обеспечению его стабильного развития через создание благоприятных условий, а также нейтрализации и ликвидации внешних и внутренних угроз [6].

В.И. Франчук понимал систему обеспечения экономической безопасности как совокупность необходимых взаимосвязанных элементов, деятельность которых направлена на противодействие внутренним и внешним угрозам с целью защиты корпоративных экономических интересов и, в целом, создания безопасных условий для развития [29].

В.И. Ярочкин определил систему безопасности как организованную совокупность специальных органов, служб, средств, методов, мероприятий, обеспечивающих защиту жизненно важных интересов личности, предприятия, государства от внутренних и внешних угроз [1].

Как отмечает В.В. Крутов «система безопасности – это единство, состоящее из взаимозависимых частей, каждая из которых приносит что-то конкретное в систему безопасности, что позволяет иметь универсальные характеристики целого. Все элементы безопасности, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образуют систему безопасности с более высокими качествами». Под системой безопасности Г.А. Минаев понимает «методологию теоретических подходов и практических действий, которые обеспечивают максимально полную защиту жизненно-важных интересов социальной системы от внутренних и внешних угроз. Ее образуют теория, методы, инструменты и механизмы реализации функции безопасности» [30].

Под системой экономической безопасности доктор экономических наук, профессор Е.А. Олейников понимает «систему мер, способных: предупредить утраты жизненно важных ценностей: обеспечить состояние защищенности и развитие личности, общества и государства».

По мнению А.С. Шнипко, «система экономической безопасности – это система, взаимодействующая с окружающей средой и обладающая совокупностью свойств, которые обеспечивают способность к выживанию и развитию в условиях возникновения внешней или внутренней угрозы» [31].

Детальное определение системы экономической безопасности субъектов хозяйствования предоставляет доктор экономических наук, профессор Л. Шемаева: «это организованная совокупность взаимосвязанных элементов внешней и внутренней безопасности субъектов хозяйствования, таких как: специальные органы и службы, объекты, научные подходы, нормативно-правовая база, политика, стратегия, концепция, принципы, функции, задачи, методы и средства, направленные на обеспечение реализации стратегических и тактических интересов субъекта хозяйствования, а также защиту этих интересов от внешних и внутренних угроз». Основой системы экономической безопасности является ее ядро, которое формируют субъекты экономической безопасности – служба безопасности, производственный, финансово-экономический и административный департаменты, которые в тесной взаимосвязи с работниками других структурных подразделений выполняют функции и задачи по обеспечению внутренней экономической безопасности. Наряду с этим, для обеспечения внешней экономической безопасности субъекта хозяйствования создается внешний контур системы экономической безопасности, в котором субъектами экономической безопасности являются подразделения службы безопасности и других функциональных подразделений, принимающих участие в налаживании взаимодействия с внешней средой, а также субъекты внешней среды, которые являются стратегически значимыми для субъекта хозяйствования» [32].

Систему экономической безопасности субъекта хозяйствования профессор З. Якубович рассматривает как «подсистему открытой сложной системы – субъекта хозяйствования. Она выделяет основные элементы системы экономической безопасности субъекта хозяйствования: вход системы, субъекты системы, цель, цели, задачи, принципы и инструменты» [33].

Анализ научных источников позволяет дифференцировать взгляды ученых при трактовке понятия «система экономической безопасности» на три категории: система экономической безопасности как подсистема экономической системы, как подсистема обеспечения безопасного функционирования субъекта хозяйствования и как подсистема антикризисного управления субъекта хозяйствования. Первые две категории рассматривают систему экономической безопасности как особый вид экономической системы субъекта хозяйствования в виде полиструктурного образования. Третье направление трактует систему безопасности как особый вид подсистемы управления в общей системе управления предприятием.

На сегодня не сформирован методологически обоснованный подход к формированию системы экономической безопасности субъекта хозяйствования. Лишь в работах отдельных авторов [14, 34] отмечается, что система экономической безопасности является сложной открытой иерархической системой, которая не может быть отделена от самой экономической системы. Актуальной является разработка концептуальных основ формирования системы экономической безопасности в современных условиях ведения бизнеса. Возникает необходимость определения содержания и особенностей построения иерархической структуры системы экономической безопасности в условиях глобализации.

Анализируя имеющиеся подходы к пониманию понятия «система безопасности субъекта хозяйствования», необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует единого мнения по данному вопросу.

Система экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности включает следующие функциональные составляющие: финансовую, интеллектуальную, кадровую, технологическую, юридическую, экологическую, информационную, силовую и рыночную. Система экономической безопасности формализовано может быть представлена совокупностью следующих составляющих: концепция экономической безопасности, интересы в сфере экономической системы, угрозы экономической системе, совокупность индикаторов экономической безопасности, организация экономической безопасности правовое и кадровое обеспечение экономической безопасности. Система экономической безопасности предприятия должна включать функциональную подсистему, подсистему управления и подсистему обеспечения.

Таким образом, система экономической безопасности субъекта хозяйствования может рассматриваться как упорядоченная совокупность информационно-аналитической, финансовой, технико-технологической, интеллектуально-кадровой, политико-правовой, экологической, рыночной и силовой подсистем, которые взаимодействуют и влияют друг на друга.

На основе проведенного исследования можно предложить следующее определение системы экономической безопасности – это комплекс организационных, управленческих, кадровых, социальных, правовых и других составляющих (подсистем), функционирование которых обеспечивает защиту и безопасность персонала и собственников от потенциальных и реальных угроз, рисков и опасностей, устойчивое развитие предприятия.

Анализ научных источников дает возможность заключить, что теория экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности находится в стадии формирования, существует ряд научных взглядов и подходов к определению категорий «экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности» и «система экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности». На наш взгляд, целесообразно рассматривать экономическую безопасность предприятий, учреждений, организаций как сложную многофакторную категорию, в трех взаимосвязанных аспектах: как систему экономической безопасности субъекта хо-

займатися діяльністю, як діяльність підсистем економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності; оцінку стану системи економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності. Особливістю третього аспекту є те, що він, по суті, є індикатором ефективності функціонування як в цілому системи економічної безпеки, так і діяльності кожної її складової.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Основы безопасности бизнеса и предпринимательства. М.: Академический проект: Фонд Мир, 2005. 208 с.
2. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва». К., 2000. 19 с.
3. Кузенко Т.В. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». К., 2004. 18 с.
4. Белокуров В.В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.safetyfactor.ru>.
5. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48–51.
6. Пономарьов В. П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва». Луганськ, 2000. 27 с.
7. Дубицький Д.П. Оцінка економічної безпеки підприємства при зовнішньоекономічній діяльності (на прикладі гірничо-добувних підприємств): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Дніпропетровськ, 2009. 24 с.
8. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Донецьк, 2003. 20 с.
9. Безбожний В.Л. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.Л. Безбожний. — Луганськ, 2009. — 23 с.
10. Войнаренко М., Яременко О. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників // Економіст. 2008. № 12. С. 60–63.
11. Андрощук Г.А., Крайнев П.П. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны: Монография / под ред. А.Д. Святоцкого. К.: ВД «Ін Юре», 2000. 400 с.
12. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-Информ. 1999. № 11-12. С. 45-47.
13. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-Информ. 1999. № 15-16. С. 35–37.
14. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблем // Вестник Московского государственного университета. Серия 6: Экономика. 1995. № 3. С. 3-9.
15. Прус Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2011. № 3. Ч. 2. С. 183-193.
16. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора. 2000. № 2. С. 7-13.
17. Соснин А.С., Прыгунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства. Учебное пособие. - К.: Издательство Европейского университета, 2002. 504 с.
18. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб.: Алтейя, 1999. 138 с.
19. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-Информ. 1999. № 11-12. С. 45-47.
20. Дубицький Д.П. Оцінка економічної безпеки підприємства при зовнішньоекономічній діяльності (на прикладі гірничо-добувних підприємств): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Дніпропетровськ, 2009. 24 с.
21. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія]. Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2011. 400 с.
22. Шаваев А.Г. Экономическая безопасность: Энциклопедия. М.: Правовое просвещение, 2001. 512 с.
23. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия // Бизнес-Информ. 1997. № 24. С. 63-65.
24. Мелихов А.А., Камышиникова Э.В. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наук. праць. Вип. 19. Маріуполь: Приазовський державний технічний університет, 2009. С. 316-319.
25. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.
26. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: економіко-правовий аспект. К.: Атіка, 2005. 432 с.
27. Кім Ю.Г. Управління системою фінансової безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.02 «Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності». К., 2009. 21 с.
28. Пономаренко А.І. Система економічної безпеки фірми // Шлях України до економічної безпеки: матеріали наук.-практ. конф., 14 квіт. 2006 р. Харків, 2006. С. 302.
29. Франчук В.І. Теоретична модель системи забезпечення економічної безпеки акціонерних підприємств // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук. праць. Вип. 20.8. Львів: РВВ НЛТУ України, 2010. С. 155-162.
30. Минаев Г.А. Образование и безопасность: учебное пособие. М.: Университетская книга; Логос, 2009. 312.
31. Шнишко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект. К.: Генеза, 2006. 288с.
32. Шемасва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: Монографія. Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. Ін.-т пробл. Між нар. безпеки. К.: НУПІМБ, 2009. 357 с.
33. Якубович З. Формування системи економічної безпеки машинобудівного підприємства // Вісник THEU. 2010. №1. С. 81-86.
34. Кириченко О.А. Управління фінансово-економічною безпекою: навчальний посібник / за ред. чл.-кор. АПН України, к. юр. н., д. іст. н., проф. Сідака В.С. К.: Дорадо-Друк, 2010. 480 с.

Статья поступила в редакцию 12.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 332.13+339.94

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0096

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА**

© 2019

Гриванов Роман Игоревич, кандидат политических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления»**Шокурова Юлия Сергеевна**, студент (ка) магистратуры*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, дом 41, e-mail: yulya.shokurova@bk.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается ключевая демографическая проблема ДФО – отток населения и дефицит трудовых ресурсов, замещение человеческого капитала высокого уровня на более низкий, проводится анализ факторов, влияющих на формирование трудовых ресурсов, накопление человеческого капитала и степень его воздействия на эффективность реализации проектов развития региональной экономики. Обращается внимание на развитие человеческого капитала на Дальнем Востоке в контексте создания условий для жизни людей с точки зрения ценовой политики, комфортности, появления современных городских пространств, улучшения окружающей среды, развития информационных технологий, туристской инфраструктуры. Акцентируется внимание на необходимости модификации механизма функционирования человеческого капитала посредством его органичного встраивания в социально-экономическое пространство региона. Предложена последовательность задач, которая может быть использована для повышения эффективности функционирования и накопления человеческого капитала в ДФО: создание высокопроизводительных рабочих мест, нивелирование межрегиональных различий в уровне жизни населения, формирование благоприятной экономико-правовой среды для привлечения иностранных инвестиций и обмена технологиями и знаниями, повышение конкурентоспособности национальных предприятий за счет выпуска высокотехнологичных видов продукции экспортной продукции. Человеческий капитал рассматривается как фактор достижения устойчивого социально-экономического развития Дальнего Востока, а важность его развития обуславливается необходимостью обеспечения национальной безопасности страны. Включение в состав Дальневосточного федерального округа Республики Бурятия и Забайкальского края нацелено на дальнейшее распространение в регионе эффективных инструментов развития экономики и социальной сферы [1]. Российский Дальний Восток – это 40% территории нашей страны, но немногим более 5% населения, плотность которого, по сравнению с европейской частью страны, ниже примерно в 40 раз [2]. При этом юрисдикция Дальневосточного федерального округа определённые преимущества, стимулирующие реализацию инновационных и инвестиционных проектов. Прирост интегрального индекса национального рейтинга инвестиционного климата в дальневосточном регионе в 2018 г. в 1,5 раза выше, чем в среднем по стране. Хабаровский край впервые вошел в первую двадцатку, а Сахалинская область – в тройку лидеров роста с наилучшей динамикой среди регионов округа [3]. К 2025 г. на Дальнем Востоке планируется создание более ста тысяч современных и высокопроизводительных рабочих мест [4]. Однако существующие кадровые возможности региона не покрывают эту потребность в трудовых ресурсах [5]. Масштаб государственной программы по привлечению специалистов из других регионов и условия участия в ней уже сейчас свидетельствуют о необходимости совершенствования мер, направленных на привлечение кадров и создание новой системы подготовки и переподготовки специалистов в соответствии с требованиями работодателей.

Ключевые слова: трудовые ресурсы; качество человеческого капитала; демографическая политика; миграция; регион; федеральный округ; национальная экономика; дифференциация развития; особые экономические зоны; территории опережающего развития; кластер; «полус роста»; образование; конкурентоспособность.

**HUMAN CAPITAL AS A FACTOR FOR THE IMPLEMENTATION OF THE PROJECTS
OF DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY OF THE FAR EAST**

© 2019

Grivanov Roman Igorevich, candidate of political sciences, Associate professor
of the department of economics and management**Shokurova Yuliya Sergeevna**, graduate student*Vladivostok State University of Economic and Service**(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, Building 41, e-mail: yulya.shokurova@bk.ru)*

Abstract. The article discusses the key demographic problem of the Far Eastern Federal District – population outflows and labor shortages, replacing high-level human capital with a lower one, analyzes the factors influencing labor force formation, human capital accumulation, and its impact on the effectiveness of regional economic development projects. Attention is paid to the development of human capital in the Far East in the context of creating conditions for people to live from the point of view of price policy, comfort, the emergence of modern urban spaces, the improvement of the environment, the development of information technologies, and tourist infrastructure. Attention is focused on the need to modify the mechanism of the functioning of human capital through its organic integration into the socio-economic space of the region. The proposed sequence of tasks that can be used to improve the functioning and accumulation of human capital in the far east: creating high-performance jobs, leveling inter-regional differences in the standard of living of the population, creating a favorable economic and legal environment to attract foreign investment and exchange technologies and knowledge, increase competitiveness national enterprises through the release of high-tech products of export products. Human capital is considered as a factor in achieving sustainable socio-economic development of the Far East, and the importance of its development is determined by the need to ensure the national security of the country. The inclusion in the Far Eastern Federal District of the Republic of Buryatia and the Trans-Baikal Territory is aimed at further dissemination in the region of effective tools for the development of the economy and the social sphere [1]. The Russian Far East is 40% of the territory of our country, but a little more than 5% of the population, whose density, compared with the European part of the country, is lower by about 40 times [2]. At the same time, the jurisdiction of the Far Eastern Federal District has certain advantages that stimulate the implementation of innovative and investment projects. The increase in the integral index of the national investment climate rating in the Far Eastern region in 2018 is 1.5 times higher than the national average. The Khabarovsk Territory entered the top twenty for the first time, and the Sakhalin Region is among the top three growth leaders with the best dynamics among the regions of the district [3]. By 2025, the creation of more than one hundred thousand modern and highly productive workplaces is planned in the Far East [4]. However, the existing human resources in the region do not cover this need for labor resources [5]. The scale of the state program to attract specialists from other regions and the conditions for participation

in it already indicate the need to improve measures aimed at attracting personnel and creating a new system of training and retraining of specialists in accordance with the requirements of employers.

Keywords: labor resources; quality of human capital; demographic policy; migration; region; federal district; national economy; differentiation of development; special economic zones; territory of priority development; cluster; "Growth pole"; education; competitiveness.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

В преддверии четвертого Восточного экономического форума президент России В. Путин заявил, что важнейшим приоритетом властей остаётся решение демографических проблем, стабилизация, а затем и рост численности населения Дальнего Востока [6]. Среди проблем региона президент назвал низкую обеспеченность жильем, качественными услугами здравоохранения, образования, связи, нехватку современных объектов культуры и спорта, неудовлетворительную транспортную доступность, отставание в благоустройстве.

В качестве механизма устранения социально-экономической дифференциации регионов широкое распространение получает развитие особых экономических зон – масштабный проект, направленный на привлечение прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, судостроение и туризм, одним из основных факторов успеха которого является стабильная высокопрофессиональная команда [7-8]. Однако на практике созданные промышленно-производственные и технико-внедренческие зоны концентрируются преимущественно в европейской части России в развитых в социально-экономическом плане регионах [9-10]. Эффективное функционирование существующих особых экономических зон данных типов, в том числе базирующееся на основе их маркетингового продвижения, развития человеческого капитала, значительно усиливает дальнейшую дифференциацию российских регионов [11].

Компании, создающие тысячи новых рабочих мест на дальневосточных предприятиях, используют все доступные средства привлечения квалифицированных специалистов, обучения и подготовки профессионалов, компетенции которых соответствуют запросу работодателей. Разрабатываемые планы социального развития региона призваны предотвратить отток населения Дальнего Востока и стимулировать приток новых жителей в регион. Вопросы о том какие профессии и компетенции востребованы на Дальнем Востоке в данное время и на перспективу, как сделать регион более привлекательным для жизни, что должно иметь приоритет – повышение уровня жизни в регионе или крупнейшие энергетические и инфраструктурные проекты, как выстроить стратегию развития кадрового потенциала, эффективно развивать и инвестировать в человеческий капитал находятся в центре внимания федеральных и региональных властей.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Способность особых экономических зон, кластеров и кластерной политики придать наукоёмкий характер традиционному ресурсному освоению приграничных регионов Российской Федерации на основе развития высокотехнологичных экономических отраслей, создания современных рабочих мест, эффективной производственной и социальной инфраструктур, привлечения высококвалифицированных специалистов, способствует формированию новых полюсов конкурентоспособности.

Определение полюсов роста имеет принципиальное значение при разработке сценария поляризованного роста. На первом уровне такими точками роста являются инвестиционные проекты, локализованные на территориях, отнесенных к свободному порту Владивосток.

Территории опережающего развития представляют собой «полюса роста» второго, регионального, уровня. Масштабные проекты федерального уровня, такие как развитие территории острова Русский и формирование Владивостокской агломерации *roman.grivanov@vvsu.ru* – это «полюса роста» третьего уровня. Наличие равнозначных по своим масштабам и характеристикам точек экономического роста и сопутствующих им агломерационных систем повышает вероятность возникновения смешанной модели пространственного развития Приморского края, а формирование устойчивых каналов (векторов) пространственного развития дает возможность для включения компаний края в цепочки создания добавленной стоимости на национальном и глобальном уровне, что создает перспективы для возникновения трансграничных с КНР экономических кластеров [12].

Использование кластерной теории обеспечивает предпринимателям возможность повышения эффективности использования человеческого ресурса в формировании экономических зон [13]. Человеческие ресурсы, рациональность и экономическая эффективность их использования, оказывают непосредственное влияние на формирование и успешность функционирования экономических зон, востребованность, конкурентоспособность и рентабельность любой организации на рынке товаров и услуг [14-15].

Доступность ресурсов развития конкретному человеку определяет качество человеческого капитала, а также повышает актуальность его накопления, вследствие чего благосостояние населения выступает важным фактором накопления человеческого капитала [16].

Инновационный менталитет населения выступает необходимым условием успешной модернизации российской экономики. Создавая конкурентоспособные рабочие места и условия жизни, представляется возможным повысить привлекательность России для молодых исследователей и инноваторов, в связи с чем формирование особых экономических зон является достаточно эффективным решением [17].

Несмотря на наличие обширного перечня исследований, посвящённых специфике функционирования особых экономических зон в России, механизм формирования и воздействия человеческого капитала на социально-экономическое развитие дальневосточного региона раскрыт не в полной мере.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Экономические, инвестиционные и миграционные факторы оказывают комплексное, но в то же время зачастую разнонаправленное воздействие на развитие Дальнего Востока в долгосрочной перспективе. Остро стоит вопрос кадрового обеспечения традиционных отраслей экономики федерального округа. С целью выявления роли и значения человеческого капитала в социально-экономическом развитии Приморского края необходимо принимать во внимание предпосылки расселения трудовых ресурсов, а также особенности развития региона под влиянием макроэкономических и миграционных тенденций. В статье проводится анализ факторов, влияющих на формирование трудовых ресурсов в Приморском регионе, накопление человеческого капитала и степень его воздействия на эффективность реализации проектов развития региональной экономики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Поворот России на Восток уже давно воспринимается не только как технический, но в большей мере технологический процесс. Активно развиваются экономические

связи, происходит интеграция России в региональные производственные, сбытовые и технологические цепочки, осмысление роли Тихоокеанской России в ее развитии и международном положении. С участием стран АСЕАН на Дальнем Востоке реализуется ряд проектов в инфраструктуре, сельском хозяйстве и судостроении. Прирост товарооборота России со странами АСЕАН по итогам 2017 г. составил 35% [18].

В структуре ВРП Дальнего Востока доля высокотехнологичной продукции составляет менее 15%. Регион находится на пятом месте среди федеральных округов по уровню инновационного развития. Между тем создание новых рабочих мест, а также замещение старых рабочих мест новыми будет способствовать повышению эффективности использования человеческого капитала только в случае создания высокопроизводительных рабочих мест, поскольку человеческий капитал развивается не только в процессе обучения, но и в процессе совершенствования и практического применения профессиональных навыков.

На Дальнем Востоке получают развитие новые отрасли, например, алмазопереработка, газохимическое производство. Расширяются традиционные сферы приложения капитала – агробизнес, строительство, судостроение. Президентом и правительством РФ поставлена задача обеспечения строительства судов для организации регулярного сообщения между полуостровом Камчатка, портами Сахалина, Магаданской области, Приморского края и Курильских островов [19]. Функционирование предприятий края требует пополнения квалифицированными кадрами инженерно-технического профиля, химической, газоперерабатывающей, добывающей, пищевой промышленности, а также в сферах сельского хозяйства и туризма.

Приморский край обладает самыми благоприятными экономико-географическими условиями для развития человеческого капитала на Дальнем Востоке. Возведённые в рамках подготовки к саммиту АТЭС-2012 объекты инфраструктуры, новые автомобильные дороги, формирование международного транспортного коридора обеспечили дополнительные преимущества для функционирования Свободного порта Владивосток и территорий опережающего развития. Увеличивается интерес и готовность бизнес-сообщества к развитию предпринимательства на Дальнем Востоке, о чём свидетельствует рост количества их резидентов с 454 до 1200. Предприятия, создаваемые в рамках Свободного порта Владивосток, территории опережающего развития, новые инвестиционные проекты активно генерируют новые рабочие места [20].

При этом, изучение возрастного состава мигрантов показывает, что самым мобильным неизменно является население в трудоспособном возрасте. С 2010 по 2017 гг. из Приморья уехали в другие субъекты Российской Федерации 144,6 тыс. человек трудоспособного возраста, а прибыло в край – 112,6 тыс. человек данной возрастной категории, что привело к увеличению демографической нагрузки на трудоспособное население: на конец 2017 г. в расчёте на 1000 человек трудоспособного возраста приходилось 738 граждан нетрудоспособного возраста против 588 человек на конец 2010 г. Работавшую квалифицированную часть населения привлекают регионы, где может быть обеспечено более высокое качество жизни: занятость, уровень оплаты труда, социальные гарантии.

В Приморском крае доля высококвалифицированных кадров в общем числе квалифицированных работников в 2017 г. составила 30,7% при среднем уровне по России 32,5%. Около 75% работников имеют среднее профессиональное или высшее образование. Уровень образования женщин на 3-4% выше. В последнее время этот разрыв увеличивается, но статусные позиции в экономической и политической жизни у женщин ниже, чем у мужчин – их заработная плата в среднем на треть

ниже, а у женщин-руководителей – меньше на 15% [21].

В территориальной структуре мигрантов, приезжающих на Дальний Восток, преобладают граждане стран СНГ, в первую очередь – Узбекистана, Таджикистана, Киргизии, Азербайджана, Армении [22-23]. Основная цель их приезда на Дальний Восток – решение финансовых вопросов. Привлечение иностранных работников – это наиболее доступный вариант решения проблемы в краткосрочной перспективе. Долгосрочное планирование развития российского Дальнего Востока в отношении трудовых ресурсов должно базироваться на необходимости внедрения инновационных малозатратных технологий. Недостаток низко- и среднеквалифицированных трудовых ресурсов, которые привлекаются в настоящее время из-за рубежа, необходимо компенсировать технологически.

Почти половина жилищного фонда Приморья построена в период 1971-1995 гг. В 2017 г. было введено 412,1 тыс. кв. м. В данное время на одного жителя Приморского края приходится 22,9 кв. м жилья, что на 10% больше показателя 2010 г., но меньше, чем в среднем на одного жителя Дальнего Востока (23,7 кв. м) и одного россиянина (25,2 кв. м) [24]. Важным фактором конкуренции за наиболее активную часть населения – молодых специалистов – становится облик современных городов и их комфорт, поскольку создавая среду для развития, реализации творческого и интеллектуального потенциала, город трансформирует образ жизни человека. Комплексное и поэтапное внедрение «умных» решений во все сферы городской жизни Дальнего Востока способствует оптимизации потребления ресурсов, сокращению расходов на ЖКХ, повышению доступности и удобства городской среды для населения, привлекательности для инвесторов, конкурентоспособности в накоплении человеческого капитала.

Для того чтобы ликвидировать отставание Дальнего Востока, необходимо в рамках национальной программы предусмотреть реализацию и финансирование специальных мероприятий, направленных на создание культурно-досуговых организаций, культурно-образовательных и музейных комплексов, включающих в себя концертные залы, театральные, музыкальные, хореографические и другие творческие школы, а также выставочные пространства, создание виртуальных концертных залов и кинозалов, в том числе в сельской местности. В течение ближайших трёх лет на социальное развитие Дальнего Востока будет направлено 55,8 млрд рублей [25].

Ежегодно около 20 тысяч жителей Дальнего Востока посещают медицинские центры Южной Кореи, Китая, Японии и Сингапура [26]. Для обеспечения населения региона квалифицированной медицинской помощью планируется распространить режим международного медицинского кластера «Сколково» на территорию свободного порта Владивосток.

Несмотря на то, что государственные и частные инвестиции в образование направлены на улучшение человеческого капитала, современное преподавание требует новых и более эффективных подходов к обеспечению навыков, необходимых для развития рабочей силы в будущем. Исчезают границы между цифровой, физической и биологической сферами. В настоящее время система образования на Дальнем Востоке начинает адаптироваться под потребности новой экономики. Университеты ДФО постепенно становятся центрами, которые будут нести ответственность за формирование нового кадрового потенциала, участвовать в разработке кадровых стратегий для новых предприятий, которые приходят на Дальний Восток.

Актуальной является задача формирования современной российской правовой системы, которая позволит повысить конкурентоспособность национальной юрисдикции для отечественного и зарубежного бизнеса. Необходимо выстроить единую стройную правовую систему, где региональные и местные нормативные акты

органично встроены в общую концепцию и разумно дополняют федеральное регулирование. Развитие цифровой экономики предоставляет возможность создания условий для транспарентности судебного процесса и повышения тем самым доверия к российским судам. Наравне с внедрением новых технологий в судебную систему остаются актуальными вопросы развития внесудебной системы урегулирования споров и компетенции представителей национального судопроизводства.

Безопасная среда обитания, развитие систем здравоохранения и образования, обеспечение населения товарами и комплексом услуг, степень удовлетворения жилищными условиями, состояние социальной инфраструктуры оказывают воздействие на весь спектр социально-демографических характеристик, уровень и качество жизни населения, состояние и накопление человеческого капитала. Модификация механизма функционирования человеческого капитала на основе его органичного встраивания в социально-экономическое пространство региона имеет высокую практическую значимость и стратегическое значение в масштабах всего дальневосточного региона.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Дальний Восток – интенсивно развивающийся регион с положительной динамикой экономических показателей. Однако социально-экономическая ситуация, уровень жизни населения значительно уступают соответствующим показателям в европейской части России, что усложняет общую социально-демографическую обстановку в макрорегионе. Ключевая проблема – отток населения и дефицит трудовых ресурсов, замещение человеческого капитала высокого уровня на более низкий. Поэтому вопрос закрепления имеющихся кадров и привлечения новых специалистов в экономику региона является первостепенным.

В работе рассмотрена следующая последовательность задач, которая может быть использована для повышения эффективности функционирования и накопления человеческого капитала в ДФО: создание высокопроизводительных рабочих мест, нивелирование межрегиональных различий в уровне жизни населения, формирование благоприятной экономико-правовой среды для привлечения иностранных инвестиций и обмена технологиями и знаниями, повышение конкурентоспособности национальных предприятий за счет выпуска высокотехнологичных видов продукции экспортной продукции.

Развитие человеческого капитала необходимо рассматривать в контексте создания условий для жизни людей с точки зрения ценовой политики, комфортности, появления современных городских пространств, улучшения окружающей среды, развития информационных технологий, туристской инфраструктуры. Учитывая, что отдача от человеческого капитала превышает отдачу от капитала физического, необходимо продолжить исследование в направлении формирования единой системы управления развитием Дальнего Востока, особенно в части кадрового обеспечения новых региональных экономических проектов. Человеческий капитал выступает фактором достижения устойчивого социально-экономического развития Дальнего Востока, а важность его развития обуславливается необходимостью обеспечения национальной безопасности страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента РФ от 03.11.2018 №632 «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. №849» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/551544516>.
2. Пономарёв, С.В., Лоскутникова Е.А., Евсеева М.С., Тетерина К.А. Отток населения как одна из главных экономических проблем Дальнего Востока // Молодой учёный. 2016. №9. С. 689 - 692.
3. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ 2018 г. / Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate/>

rating/.

4. Мантуров, Д. Инвестиционный климат Дальнего Востока улучшается / Минпромторг России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/>.
5. Рынок труда и занятость населения / Официальная статистика / Федеральная служба гос. статистики [Электронный ресурс] / режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/.
6. Путин назвал демографическую ситуацию одной из главных проблем Дальнего Востока / Агентство Интерфакс [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/628627>.
7. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/.
8. О промышленной политике в Российской Федерации. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ (ред. от 13.07.2015) [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/.
9. Гуляева, В.Б. Особые экономические зоны в России: проблемы и перспективы развития // Вопросы экономики и права. 2016. № 10. С. 71-75.
10. Байсумова, Э.И. Функционирование свободных экономических зон в России // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. – Спб.: Заневская площадь, 2014. С. 73-76.
11. Терехин В.И., Черноборода В.Л., Бухенский Д.К. Влияние человеческого капитала на социально-экономическое развитие региона // Уровень жизни населения регионов России. 2014. №2 (192). С. 86 - 96.
12. Андреев В.А. Перспективы пространственного развития Приморского края [Электронный ресурс] // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2018. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-prostranstvennogo-razvitiya-primorskogo-kraya>.
13. Никишина, А.Л. Исследование роли человеческого ресурса в формировании и развитии экономических зон на основе кластерной теории [Электронный ресурс] / А.Л. Никишина // Проблемы экономики и менеджмента, 2015. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-rol-i-chelovecheskogo-resursa-v-formirovani-i-razviti-i-ekonomicheskikh-zon-na-osnove-klasternoy-teorii>.
14. Титова Н.Ю., Первухин М.А., Батурун Г.Г. Анализ кластерного потенциала отраслей экономики регионов Дальнего Востока России // АНИ: Экономика и управление. 2016. Т.5. № 3(16). С. 42-45.
15. Латкин А.П., Кравец Основные проблемы сохранения и развития трудового потенциала российского приморья // Вестник науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2017. № 1(28). С. 23-30.
16. Скуфьина, Т.П. Об инновационных задачах и фундаментальном характере проблем социально-экономического развития российской Арктики / Т.П. Скуфьина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 340-346.
17. Григорьева Е.Э., Егоров Н.Е., Николаев М.В. Методический подход к разработке стратегии инновационного развития промышленных комплексов инструментами форсайта // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского гос. политехн. университета. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskij-podhod-k-razrabotke-strategii-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennykh-kompleksov-instrumentami-forsayta>.
18. Объём товарооборота России со странами АСЕАН / Министерство экон. развития РФ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/201408282>.
19. Путин поручил построить грузопассажирские суда для Дальнего Востока / Агентство Интерфакс Россия [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.interfax-russia.ru/FarEast/main.asp?id=977656>.
20. Территории опережающего социально-экономического развития и свободный порт Владивосток: настоящее и будущее / РОСКОНГРЕСС. - 11.09.2018 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://roscongress.org/sessions/eef-2018-territorii-operezhayushchego-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-i-svobodny-port-vladivostok-nastoya/about/>.
21. Обследование рабочей силы / Официальная статистика / Федеральная служба гос. статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140097038766.
22. Лавров И.В., Карымов П.В. Динамика миграции стран СНГ и организация миграционной политики России // Молодой учёный. 2016. № 10. С. 3-6.
23. Журавская, Т.Н. Миграция из стран СНГ в Амурскую область в контексте синтетической теории // Пространственная экономика. 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/migratsiya-iz-stran-sng-v-amurskiyu-oblast-v-kontekste-sinteticheskoy-teorii>.
24. О жилищном фонде Приморского края в 2017 году / Официальная статистика / Территориальный орган Фед. службы гос. статистики по Приморскому краю / Федеральная служба гос. статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/news/rss/365a44804127616ab10eb5a3e1dde74c.
25. 195 социальных объектов за 55,8 млрд рублей. Что и для кого построят на Дальнем Востоке? / Министество РФ по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://>

minvr.ru/press-center/news/14478/.

26. Глобальный Дальний Восток: международные проекты для сотрудничества / РОСКОНГРЕСС. - 11.09.2018 [Электронный ресурс]/
Режим доступа: <https://forumvostok.ru/programme/?theme=10884>.

Статья поступила в редакцию 29.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 330:636.2.034

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0097

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ И СРОКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОЛОЧНЫХ КОРОВ

© 2019

Шуварин Михаил Владимирович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Охрана труда и безопасность жизнедеятельности»

Савруков Николай Тарасович, доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация и менеджмент»

Нижегородский государственный инженерно-экономический университет (606340, Россия, Княгинино, ул. Октябрьская, 22а, e-mail: mikul.savrukov@yandex.ru)

Аннотация. С развитием рынка и нарастанием конкурентной борьбы за покупателя повышение конкурентоспособности продукции стало необходимым условием для производителя молока в обеспечении его финансово-экономической устойчивости. На экономическую устойчивость предприятия оказывает влияние огромное множество различных факторов производства, среди которых можно выделить время хозяйственного использования коров. Данный производственный фактор еще недавно был малозначимым, а сегодня он становится в линейку основных. Дело в том, что от продуктивного долголетия во многом зависит экономическая политика производителей молока. Настоящим бичом современного молочного производства сегодня является низкий срок хозяйственного использования коров, который составляет в среднем 2,5–3,2 лактации. Получается так, что животные за этот промежуток времени не раскрывают полностью свой генетический потенциал и выбраковываются из стада по различным причинам. Для того чтобы вырастить достойную замену вышедшему поголовью необходимо приложить немало усилий, в том числе и экономических, которые ложатся в статью издержек молочной отрасли. В свою очередь на срок хозяйственного использования влияют свои производственные факторы, на которые необходимо обращать внимание. К таким факторам можно отнести селекционно-племенную работу, технологию производства молока, кормление и содержание скота и качество зооветеринарного обслуживания. Поэтому если минимизировать негативное влияние этих составляющих, то удастся существенно продлить продуктивное долголетие молочного скота и добиться полного раскрытия генетики животного. Сократив издержки на выращивание ремонтного молодняка и повысив пожизненную продуктивность животных мы существенно повлияем на финансовое благосостояние хозяйства и отрасли в целом.

Ключевые слова: возраст выбытия, выбраковка скота, лактация, молочная продуктивность, молочное скотоводство, породы скота, производственные факторы, удельные издержки, хозяйственное использование, экономическая эффективность, экономические результаты.

SOME ECONOMIC ASPECTS OF INCREASING PERIOD OF USE DAIRY COWS

© 2019

Shuvarin Michail Vladimirovich, Ph. D. (Economy), the associate professor of the chair «Labour and life safety»

Savrukov Nikolay Tarasovich, Dr. Sci. (Economy), professor of the chair «Organization and management»

Nizhny Novgorod state engineering-economic university (606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya Street, 22a, e-mail: mikul.savrukov@yandex.ru)

Abstract. The increase in the competitiveness of products has become a necessary condition for the milk producers to ensure its financial and economic stability with the development of the market and increasing competition for the consumer. The economic stability of the enterprise is influenced by a great number of different factors of production, among which time of economic use of cows can be singled out. This production factor has recently been of little importance, and today it is becoming a key factor. The fact is that the economic policy of milk producers largely depends on the productive longevity. The real scourge of modern dairy production today is the low period of economic use of cows, which averages 2.5–3.2 lactation. It turns out that animals during this period of time do not fully reveal their genetic potential and are culled from the herd for various reasons. In order to grow a worthy replacement for the eliminated livestock, it is necessary to make a lot of efforts, including economic ones, which fall into the article of costs of the dairy industry. In turn, the period of economic use is influenced by its production factors, which need to be paid attention to. The breeding work, the technology of milk production, feeding and maintenance of livestock and quality of animal husbandry and veterinary services can be attributed to the same factors. Therefore, if you minimize the negative impact of these components, it will be possible to significantly extend the productive longevity of dairy cattle and achieve full disclosure of animal genetics. We will significantly influence the financial well-being of the economy and the industry as a whole reducing the cost of cultivation remote hostname and increasing lifetime productivity of the animals.

Keywords: age of disposal, culling of cattle, lactation, milk productivity, dairy cattle breeding, livestock breeds, production factors, unit costs, economic use, economic efficiency, economic results.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Индустриальное молочное скотоводство давно уже стало неотъемлемой частью мировой экономики. Современное молочное животноводство по валовому объему продукции, в денежном эквиваленте, вполне может составить конкуренцию некоторым отраслям растениеводства. В последние года валовое производство молока колеблется в пределах 30 млн т, что в денежном эквиваленте составляет вполне приличную сумму.

Прошло то время, когда корова считалась членом семьи. Тогда от коровы зависело выживание в условиях сельской действительности так как это были продукты

питания и «живые деньги», т. е. необходимая наличность для покупки самого необходимого. В век нано- и IT-технологий встретить корову в личном подворье уже большая редкость, так как поголовье в основном сосредоточено на крупных животноводческих комплексах или в фермерских специализированных хозяйствах, для которых производство молока – это просто бизнес. Меняются время, люди, уровень механизации, но по прежнему отрасль остается зависимой, от некоторых экономических аспектов, в их числе продуктивность, продолжительность хозяйственного использования, рентабельность, окупаемость. Подробнее, мы остановимся на продуктивности и времени хозяйственного ис-

пользования, как одних из самых актуальных для экономики отрасли на наш взгляд.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Молочная продуктивность коровы – это первое на что обращали раньше и обращают внимание сейчас все без исключения производители, планируя работу своего предприятия. Количество и качество молока полученное от коровы за лактацию прямо влияет на экономику предприятия. Чем больше от коровы получают молока высокого качества, тем выше экономический эффект. В штате Висконсин (США) в 2017 году корова Селтс-Пралле Афтершок 3918 установила новый рекорд молочной продуктивности для голштинского скота. За четвертую лактацию при трехкратном доении от нее получено 78 170 фунтов молока, содержащего 3 094 фунта жира и 2 393 фунта белка, что составляет 35 457 кг молока с содержанием жира 3,96 % (1 403 кг) и белка 3,06 % (1 085 кг). Показатели продуктивности этой коровы превысили данные предыдущего рекорда установленного в том же штате коровой Эвер-Грин Вью Май Голд: 35 145 кг молока за 365 дней лактации. Пожизненный удой Афтершок 3918 за 1537 дней лактирования: 100 870 кг, среднесуточный удой за этот период составил 66 кг. С развитием науки и накоплением соответствующего опыта в области новейших генетических технологий и разработок, с сочетанием практики по кормлению и содержанию скота, в мире и в России отмечается тенденция устойчивого роста молочной продуктивности коров, что наглядно представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика молочной продуктивности в России и в некоторых странах Мира

Годы	1999–2003	2003–2007	2007–2011	2011–2015	2015–2018
Россия	2 750 кг	4 009 кг	4 400 кг	4 500 кг	6 241 кг
Германия	6 212 кг	6 450 кг	6 800 кг	8 000 кг	8 290 кг
США	8 200 кг	8 451 кг	9 320 кг	9 242 кг	9 134 кг
Канада	7 430 кг	7 328 кг	7 750 кг	8 675 кг	10 000 кг

На ряду с повышением молочной продуктивности, в экономике производства молока одну из ключевых позиций стало занимать словосочетание – хозяйственное долголетие животных или время хозяйственного использования коров это есть ключ к повышению экономической эффективности целой отрасли. От продолжительности использования коровы, зависят многочисленные издержки, связанные с воспроизводством стада, рентабельность и доходность отрасли в целом. Малый срок долголетия коров является одним из слабых звеньев в цепочке повышения конкурентоспособности отрасли. Сегодня, с повышением интенсивности молочного скотоводства животные крайне мало, эффективно служат хозяйству и выбраковываются в возрасте, когда можно получать максимальную молочную продуктивность. Есть данные статистики, говорящие о том, что коровы рекордсменки могут жить от 20 до 78 лет. Конечно о рекордных удоях в столь преклонном возрасте говорить не приходится, но величина пожизненного удоя тоже чего то значит. Многие скотозаводчики по всему миру придают особое значение рентабельности и эффективности продукции, выраженной в пожизненной продуктивности коров. Лучших животных за продуктивное долголетие отмечают наградами, хозяева поощряются денежными премиями. Так корова из Канады джерсейской породы за 14 лактаций надоила 211 235 кг молока жирностью 5,47 %, 11 552 кг молочного жира, в США джерсейская корова, прожившая 21 год и 4 месяца дала 196 475 кг молока, содержащего 10936 кг молочного жира. Многочисленные исследователи в этой области неоднократно подтверждали тот факт, что между молочной продуктивностью и сроком хозяйственного использования отмечается устойчивая корреляционная связь, говорящая о том, что чем выше продуктивность, тем меньше срок использования в хозяйстве [1; 3]. Из-за короткого срока хозяйствен-

ного использования коров возрастают все хозяйственные издержки отрасли. Даже, в племенном животноводстве, при относительно высоком уровне рентабельности ремонтного молодняка все затраты, связанных с его выращиванием не покрываются реализацией. Из-за низких доходов отрасли и нехваткой ремонтного молодняка снижается возможность увеличивать поголовье во многих хозяйствах.

Молочный скот, при традиционном использовании, дает молоко, попутно получая при этом и мясо и приплод, что также отражается на рентабельности отрасли. К сожалению, на фоне роста молочной продуктивности и продолжающегося окультуривания пород скота, время хозяйственного использования пород скота, время использования продолжает сокращаться. Делая ссылку на практику развитых государств и результаты исследований в России за последние годы, средний возраст коров составил 2,97 отела, а возраст выбытия из стада в среднем составил 3,7 отела. В племенных хозяйствах время использования коров еще ниже и составляет около трех отелов [2; 3]. В странах западной Европы, где молочное скотоводство достаточно хорошо развито и молочная продуктивность в среднем по региону выше, время хозяйственного использования коров как же составляет в пределах 2–3 отелов, но при более высокой продуктивности. При сравнительно одинаковых сроках использования животных, причины выбытия коров из стада несколько отличаются. В России в животных выбраковывают в основном по причине различных заболеваний, а в странах Евросоюза, животных выбраковывают с целью поддержания необходимого уровня поголовья и по более высоким генетическим требованиям (удой, качество молока, скорость молокоотдачи и т. д.). Из многочисленных публикаций и богатой зоотехнической практики известно, что максимальные удои приходятся на 4–5-ю лактации. И для того чтобы процесс содержания коровы быстро окупился и был безубыточен нужно затратить около 4 лет. Только по истечении этого срока процесс содержания молочной коровы перевалит рубеж безубыточности и каждый продуктивный год сверх этого срока будет чистый доход в бюджет хозяйства. Считается, что самое затратное и экономически не выгодное мероприятие в молочном скотоводстве- это выращивание и содержание нетелей. В издержки включаются трудозатраты, энергозатраты и зооветеринарные услуги за этот период времени. Соответственно, производитель для покрытия всех расходов, непосредственно заинтересован в продлении срока продуктивного использования скота. Здесь также необходимо отметить, что на окупаемость затрат в молочном скотоводстве влияет выход побочной продукции и наличие приплода.

Одним из направлений на пути решения задачи по продлению времени продуктивного долголетия молочного скота является целенаправленная и плановая селекционная работа. О потенциале молочного скота известно давно, о чем красноречиво свидетельствуют данные из ГПК [4]. В определенной степени к селекционно-племенной работе следует относить и сознательный выбор определенной породы скота для производства молока. В мире существует около 1000 различных пород, из них примерно 250 окультуренных. Но все они по разному приспособляются к реальным условиям хозяйств. Как правило, более высокоудойные породы имеют более изнеженную конституцию, что негативно отражается на времени хозяйственного использования. Наоборот, скот с более низкими продуктивными показателями оказывается более крепким и приспособляется лучше к местным условиям. Равняясь на зарубежный опыт и практику, крупные производители молока останавливают свой выбор на специализированных породах молочного направления продуктивности. Голштинская порода скота рассматривается как одна из самых перспективных и оптимальных вариантов для производства молока.

Голштинизации подверглась черно-пестрая группа скота из Европы, резко изменив свои изначальные пара-

метры. Молочная продуктивность голштинского скота считается одной из самых высоких в мире. По данным еще на 2008 год продуктивность коров этой породы в Канаде составляла около 9700 кг. В лучших хозяйствах США продуктивность коров достигала 10 000–11 000 кг за лактацию при среднем содержании жира 3,6–3,7%. Голштины из Соединенных Штатов и Канады являются продуктом длительной селекции в этом регионе. На сегодня, средняя молочная продуктивность голштинизированного скота из Северной Америки, на 1 000–1 500 кг больше чем у черно-пестрой европейской группы. Канадская корова Смурф (Jillett E Smurf) голштинской породы в возрасте 15 лет установила мировой рекорд по пожизненной молочной продуктивности среди всех, когда-либо существовавших молочных коров. С официально признанным удоом 214 686 кг (473 168 фунтов) молока с содержанием жира 3,6 % и белка 3,1 % Смурф превысила предыдущий рекорд (214 054 кг молока), который был получен в США от коровы Такома Марк Май-Ворд. При сравнении коров из Канады и США оказывается, что канадцы имеют более крепкую конституцию и соответственно дольше используются в хозяйствах. Продуктивность уже некоторых первотелок превышает 7 000 кг с жирностью около 3,7 %. Первотелки этой породы на генетическом уровне имеют предрасположенность к интенсивному раздою, формируя при этом хорошо развитое вымя. В основном, физиология формы вымени также передается по наследству. Считается, что чащеобразная или ваннообразная формы вымени наиболее желательны для машинного доения. Это особенно актуально при промышленном производстве молока. Но в условиях нашей действительности часто бывает, что элитный скот не оправдывает ожиданий, а породы менее титулованные проявляют себя с более лучшей стороны. Поэтому часто бывает так, что срок использования, например швицкого, красного горбатовского или симментальского скота в хозяйстве больше чем у специализированных черно-пестрых пород [5; 6; 7]. В свое время не случайно был план по размещению различных пород скота по территории государства. Для каждого региона, области и района были свои плановые или районированные породы, которые были рекомендованы исследовательскими центрами. Швицакая порода швейцарского происхождения относится к комбинированной породе молочно-мясного направления продуктивности. Пластичность швицкого скота позволяет активно улучшать и развивать некоторые характеристики, в том числе и молочную продуктивность. Молоко полученное от швицкого скота также отличается от молока черно-пестрого скота по целому ряду показателей. Молоко швицков содержит больший процент сухого вещества по сравнению с черно-пестрой группой. Качество жира тоже отличается, что оказывает влияние на переработку молока. Работая с породой, селекционеры особое внимание также уделяют увеличению скорости молокоотдачи, что крайне важно для конкурентоспособности этой породы. Важным фактором повышения племенной ценности и ускорения прогресса формирования стада является быстрая смена поколений.

Любому производителю хотелось бы, чтобы генетический потенциал, заложенный в корове, раскрывался в полной степени, но работа живого организма на пределе своих возможностей без последствий не проходит. Это отражается в первую очередь на снижении времени хозяйственного использования животных. Время использования животного в хозяйстве важный экономический показатель, так как влияет на расчет рентабельности отрасли в целом. От времени хозяйственного использования зависят издержки на ремонт стада и некоторые исследователи утверждают, что наиболее оптимальным сроком использования коров считается 6–8 лактаций [8; 9]. В селекционно-племенной работе с крупным рогатым скотом важное место отводится племенному материалу, который в основном содержится в племенных

хозяйствах или заводах. Там, при выявлении коров рекордисток формируют и группы быков производителей для формирования новых линий. Высокопродуктивные животные также являются родоначальницами высокоценных маточных семейств [10]. Хотя нетели считаются самой затратной группой в скотоводстве, но повышение продуктивности всего стада напрямую зависит от качества нетелей и в дальнейшем первотелок. При включение в основное стадо 30 % первотелок с продуктивностью 70–75 % от среднего по стаду обеспечивается прибавка продуктивности только на 2–3%. Если это количество первотелок будут иметь надой 100 % от стада, то надой по стаду вырастет на 10–15 %. Оптимальным по продуктивности для первотелок считают эти же исследователи, должно быть в пределах 85 % от среднего надоя по хозяйству [11; 12]. Общеизвестные литературные данные говорят о том, что для интенсивного развития отрасли необходимо ежегодно выбраковывать не более 20–25 % коров, а в некоторых случаях и 16–19 %. Но даже при таком уровне выбраковки коров из стада, происходит выбытие высокоудойных коров уже после первого отела.

При интенсивном использовании животных, у высокопродуктивного скота в первой половине лактации часто отмечается недостаток энергии и возникает нарушение обмена веществ. Из-за этого возникает расстройство репродуктивной функции и высокопродуктивные коровы часто остаются яловыми. Сегодня основными причинами выбытия животных из стада являются яловость на которую приходится около 25 % браковки, заболевания вымени и конечностей 21 % и низкая молочная продуктивность 14 %. На время хозяйственного использования коров наряду с генетикой огромное влияние оказывает внешняя среда. К факторам внешней среды в первую очередь необходимо относить кормление, содержание и технологию производства молока [13; 14; 15]. Чтобы высокопродуктивные коровы как можно дольше оставались в хозяйстве, необходимо с самого раннего возраста организовать соответствующие зооигиенические условия.

Содержание как фактор, влияющий на генетику животных, становится устойчивым через несколько поколений предков, который передается в основном по линиям матерей. Поэтому зооигиена и сбалансированное правильное кормление в определенной степени влияют на продолжительность использования коров в хозяйствах [6]. От безопасности технологии получения молока, также зависит срок продуктивного долголетия коров. На это влияют технологические параметры доильного оборудования и приспособленность животного к нему. Учитываются такие физиологические параметры как скорость молокоотдачи и форма вымени животного. Механизация в процессе доения, обеспечивает рост производительности труда, но и оказывает свое влияние на физиологическое здоровье животного. Из-за травмирования вымени доильным оборудованием выбывает около 60 % высокоудойных коров, что лишний раз подтверждает тот факт, что высокопродуктивный скот имеет более нежную конституцию. Высокая молочная продуктивность здесь выступает фактором, отрицательно влияющим на продуктивное долголетие.

Выводы исследования и перспективы дальнейшего изысканий данного направления. Ситуация на молочном рынке и в отрасли молочного скотоводства РФ дает производителям хорошие возможности для реализации своих амбиций. Однако, основным препятствием реализации этих преимуществ в России в современных условиях является невозможность по ряду причин в том числе из-за низкого срока продуктивного использования животных. Чтобы продлить срок хозяйственного использования молочных коров необходимо изыскивать дополнительные возможности для создания более комфортных условий содержания, кормления, зооветеринарного обслуживания. Таким образом, для повышения экономической эффективности отрасли необходимо

учитывать весь спектр факторов, влияющих на производство молока, от генетики до кормопроизводства

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абаньшин В. А., Абаньшина В. А. Влияние условий выращивания на продуктивность первотелок // *Селекционно-генетические проблемы повышения продуктивности сельскохозяйственных животных*. Белгород, 1989. С. 46–53.
2. Арзумян Е. А., Лазаренко В. Н., Тимофеева С. С., Лазаренко В. В. Проблемы долголетнего использования коров // *Селекция молочного скота и промышленные технологии*. М., 1990. С. 222–226.
3. Бессонова Е. А., Мерещенко О. Ю. Перспективы развития АПК в условиях реализации политики импортозамещения // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 9 (64). С. 64–73.
4. Байдерина А. А. Срок хозяйственного использования коров в условиях промышленной технологии производства молока // *Интенсивность молочного скотоводства и пути увеличения производства молока*. М., 1986. С. 36.
5. Барышев А. А., Комаров В. Н. Влияние вариантов подбора на продуктивность и долголетие коров // *Селекционно-генетические и физиологические основы повышения крупного рогатого скота и свиней*. М., 1984. С. 100–103.
6. Бирюков Д. В., Минаков С. Ф. Создание высокопродуктивного стада молочного окота для промышленных комплексов // *Селекционно-генетические проблемы повышения продуктивности сельскохозяйственных животных*. Белгород, 1989. С. 13–20.
7. Бегучев А. П. Формирование молочной продуктивности крупного рогатого скота. М.: Колос, 1969. 326 с.
8. Бич А. И., Окооьрева Т. А. Продолжительность использования коров в зависимости от их молочной продуктивности за первую лактацию // *Методы повышения генетического потенциала в молочном скотоводстве*, Л., 1985. С. 99–103.
9. Вальдман Э. К., Карелсон М. К. Высокопродуктивное молочное скотоводство. М.: Колос, 1982. 169 с.
10. Ежегодник по племенной работе в молочном скотоводстве в хозяйствах Российской Федерации / Мин. сельского хозяйства РФ, департамент животноводства и племенного дела ФГНУВНИИплем // *Головной инф.-селект. центр животноводства России*. М., 2009.
11. Калиевская Г. Влияние некоторых причин на продуктивное долголетие коров // *Молочное и мясное скотоводство*. 2002. № 5. С. 25–29.
12. Кондратьева Н. Н., Шамина О. В., Смирнов А. Н. Обоснование необходимости и экономическая эффективность государственной поддержки мясного скотоводства // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 7 (62). С. 148–153.
13. Колачева Н. В., Никитина М. Г. Оптимизация экономических показателей прикладных задач сельского хозяйства на основе математического моделирования // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 10 (65). С. 23–30.
14. Ксенова Е. В., Шаталов М. А. Основные тенденции развития молочного скотоводства в региональном и межгосударственном контекстах (на примере харьковской и воронежской областей) // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 9 (64). С. 84–90.
15. Кутяева Т. Е., Кучин Н. Н. Приоритетность факторов, влияющих на развитие отрасли животноводства // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 5 (60). С. 112–120.
16. Суровцев В. Н., Никулина Ю. Н. Экономические аспекты продуктивного долголетия // *Экономика, менеджмент, рынки*. 2014. № 3.

Статья поступила в редакцию 13.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

УДК 331.101.31

DOI: 10.26140/anie-2019-0801-0098

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯ В КОНТЕКСТЕ ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

© 2019

Якимова Зоя Владимировна, кандидат психологических наук,
доцент кафедры «гуманитарных дисциплин»
*Дальневосточный юридический институт Министерства внутренних дел
Российской Федерации, Владивостокский филиал
(690087, Россия, Владивосток, ул. Котельникова, 21, e-mail: yakimovazoya@yandex.ru)*

Царева Наталья Александровна, кандидат политических наук,
доцент кафедры «Управление»
*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: natsareva@mail.ru)*

Жук Анастасия Евгеньевна, менеджер по персоналу
*ООО «Фуди» (ресторан Zuma)
(690090, Россия, Владивосток, ул. Фонтанная, 2, e-mail: anastacia_zhuk@mail.ru)*

Аннотация. В статье представлен авторский подход к моделированию ценностного предложения работодателя в соответствии с предпочтительным типом организационной культуры. Ценностное предложение работодателя рассматривается в контексте HR-бренда работодателя как новое направление в управлении персоналом в ресторанном бизнесе. Обозначена ключевая проблема в управлении персоналом в современном российском ресторанном бизнесе. Проанализированы социально-экономические выгоды от внедрения в практику управления персоналом технологии HR-бренда работодателя. Проанализирована структура типового ценностного предложения работодателя (компенсации, бенефиты, карьера, содержание и условия работы). Приведена авторская классификация типологий организационной культуры (рационально-прагматические концепции, феноменологические концепции, ассоциативно-метафорические и комплексные многофакторные концепции). Описано исследование типа организационной культуры в трех бизнес-единицах ресторанного холдинга с помощью методики К.Каммерона – Р.Куинна Organizational culture assessment instrument. Проведен сравнительный анализ результатов диагностики типа организационной культуры, построены и проанализированы профили актуального и предпочитаемого типов организационной культуры для трех бизнес-единиц холдинга в сфере ресторанного бизнеса (ресторан паназиатской кухни «Zuma», ресторан грузинской кухни «Супра», молодежное кафе «Мидия»). Сформулированы рекомендации для разработки структуры ценностного предложения работодателя. Предложены рекомендации для построения ценностного предложения работодателя в зависимости от предпочтительного типа организационной культуры.

Ключевые слова: HR-бренд, HR-брендинг, бренд работодателя, рынок труда, управление персоналом, ресторанный бизнес, привлечение персонала, удержание персонала, EVP, Employment Value Proposition, ценностное предложение работодателя, организационная культура.

MODELING THE VALUE PROPOSITION OF THE EMPLOYER IN THE CONTEXT THE TYPE OF ORGANIZATIONAL CULTURE

© 2019

Yakimova Zoya Vladimirovna, candidate of psychological sciences,
associate professor of humanitarian disciplines
*Far Eastern Law Institute of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation, Vladivostok branch
(690087, Russia, Vladivostok, Kotelnikova street, 21, e-mail: yakimovazoya@yandex.ru)*

Tsareva Natalia Aleksandrovna, candidate of political science, associate professor
of the department «Management»
*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, st. Gogolya, 41, e-mail: natsareva@mail.ru)*

Zhuk Anastasia Evgenievna, HR Manager
*Fudy LLC (Zuma Restaurant)
(690090, Russia, Vladivostok, street Fontana 2, e-mail: anastacia_zhuk@mail.ru)*

Abstract. The author presents an author's approach to modeling the value proposition of the employer in accordance with the preferred type of organizational culture. The employer's value proposition is considered in the context of the employer's HR-brand as a new direction in the management of personnel in the restaurant business. The key problem in personnel management in the modern Russian restaurant business is identified. The socio-economic benefits of introducing the HR-brand technology of the employer into the practice of HR management have been analyzed. The structure of the model value proposition of the employer (compensations, benefits, career, content and working conditions) is analyzed. The author's classification of typologies of organizational culture (rational-pragmatic concepts, phenomenological concepts, associative-metaphorical and complex multifactor concepts) is given. A study of the type of organizational culture in three business units of a restaurant holding is described using the method of K. Cameron-R. Quinn. Organizational culture assessment instrument. The comparative analysis of the diagnostic results of the type of organizational culture is carried out, the profiles of the current and preferred types of organizational culture for the three business units of the holding in the restaurant business (Zuma restaurant of Pan-Asian cuisine, Supra restaurant of Georgian cuisine, Midia youth café are constructed and analyzed). Recommendations are formulated for developing the structure of the employer's price proposal. Recommendations are offered for constructing the value proposition of the employer depending on the preferred type of organizational culture.

Keywords: HR brand, HR branding, employer brand, labor market, personnel management, restaurant business, personnel recruitment, employee retention, EVP, Employment Value Proposition, employer's value proposition, organizational culture.

Одним из ключевых HR-трендов последнего десятилетия по праву можно назвать HR-бренд работодателя в контексте ценностного управления как наиболее эффективный инструмент привлечения и удержания кон-

курентоспособного персонала. Особенно актуально это в отраслях с «нестареющим» по причине высокой текучести кадров персоналом, в частности, в ресторанном бизнесе.

Ключевые особенности ресторанного бизнеса состоят в мобильности структурных изменений и быстрой оборачиваемости инвестиций. Высокая рентабельность бизнеса сформировала специфический ресторанный рынок, по своему типу относящийся к монополистической конкуренции. Входной барьер на рынок ресторанного бизнеса достаточно просто преодолеть, однако удержаться и «раскрутиться» на данном рынке достаточно сложно. Многочисленность точек предприятий общественного питания, динамичность их жизненного цикла создают объективную нехватку профессионалов в данной области и чрезмерную текучесть персонала.

На протяжении нескольких десятилетий российская государственная монополия породила «безликую» кухню общепита с так называемым «ненавязчивым» сервисом. При этом, большинство современных специалистов ресторанного бизнеса, не имеющих должного образования, стали заниматься им в силу определенных жизненных обстоятельств. Возможно, именно по этой причине современные российские рестораны так остро нуждаются в системном подходе к управлению вообще и управлению персоналом в частности. Менеджеров по работе с персоналом, специализирующихся на ресторанной тематике очень мало, их возможности несопоставимы с реальными запросами рынка ресторанного бизнеса. Руководители ресторанов зачастую вынуждены самостоятельно решать все свои кадровые проблемы. Именно поэтому любые новинки в области управления персоналом воспринимаются рестораторами с большим интересом.

По мнению С. Бэрроу и Т. Эмблер «...бренд работодателя (employer brand) - это совокупность функциональных, экономических и психологических преимуществ, получаемых в результате поступления на работу в определенную компанию и связанных с этой компанией. Таким образом, главная цель бренда работодателя заключается в создании целостной основы, необходимого менеджменту компании для выделения приоритетов и концентрации на них, увеличения производительности, облегчения поиска сотрудников, их удержания и формирования лояльности к фирме...» [1].

Ряд авторов (О.В. Андрищенко, М.А. Яшина, М.А. Евтюшина) отмечают, что бренд работодателя позволяет не только позиционировать и идентифицировать компанию на рынке труда, но и принесет определенные социально-экономические выгоды. Так, в частности, социальные аспекты укрепления бренда работодателя связаны, с увеличением возможностей удержания сотрудников; повышением эмоциональной вовлеченности персонала; улучшением отношений, как с клиентами, так и в трудовом коллективе в целом. [2].

Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации происходит в контексте совокупности трех типов лояльности: рационального, эмоционального и социального. В связи с этим, ряд авторов (И.Я Рувенный, Э.Р. Касимова, К.Е. Левина) полагают, что рациональное восприятие организации со стороны сотрудника и соискателя будет характеризоваться материальными мотивами, такими как, например, оплата труда, месторасположение организации, социальный пакет и др. Эмоциональный аспект лояльности формируется на основе привязанности людей к работодателю; удовлетворенности от выполняемых функций; уважительного отношения коллег; веры в декларируемые ценности организации. Социальный аспект позволяет работнику повысить свой социальный статус и имидж в обществе через принадлежность к успешной организации и свою корпоративную идентификацию с ней [3].

Следует отметить, что многие современные организации предлагают практически идентичные условия (например, условия оплаты труда, социальный пакет и т.д.). В этом случае рациональные факторы отходят на второй план и акцент должен быть смещен на эмоцио-

нальное и социальное восприятие работы в организации. Для решения по смещению данного акцента в основу стратегической модели продвижения бренда должно быть заложено ценностное предложение работодателя. Employment Value Proposition (EVP) или ценностное предложение работодателя – это набор атрибутов, которые рынок труда и сотрудники воспринимают как ценность, получаемую ими от компании, а также используется для обозначения баланса вознаграждений и льгот от работодателя в обмен на производительность сотрудников на рабочем месте [4].

На сегодняшний день нет единых стандартов и требований к построению ценностного предложения работодателя. Проведенный авторами статьи обзор тематической литературы позволил сформулировать ключевые блоки и их атрибуты, обычно рекомендуемые для структуры EVP [5-11]:

- компенсации: заработная плата и премиальные выплаты, основанные на результатах труда;
- бенефиты: пенсионное обеспечение, услуги здравоохранения и оздоровительные программы, льготы;
- карьера: карьерные траектории работников в организации, работа с кадровым резервом; программы обучения и развития персонала;
- содержание работы: масштаб задач, содержательность труда, уровень свободы действий и принятия решений, уровень ответственности и т.д.
- условия работы: рабочий график; комфорт рабочих помещений; режим труда и отдыха и т.д.

Перечисленные блоки, по сути, отражают ключевые положения трудового договора и «морального контракта», заключаемых между работником и работодателем в момент принятия решения о совместной деятельности. Однако, на момент вхождения нового сотрудника в организацию ему доступна лишь общая информация относительно деятельности компании: отрасль (индустрия); масштаб организации; положение на рынке; технологический уровень; продукт / услуга и качество обслуживания. Большинство соискателей предпочитают дополнить эту официальную информацию отзывами о компании из форумов, социальных сетей и обменом мнениями с друзьями, родственниками и знакомыми.

К сожалению, в этот «информационный комплект», как правило, не попадает то, что достается работнику «по умолчанию» при выборе конкретного работодателя. Речь идет об организационной культуре в целом (организационные ценности и традиции, уровень коммуникаций, культура внедрения изменений и инноваций и т.д.) и социально-психологическом климате коллектива (взаимоотношения с коллегами и руководством, субординация, уровень конфликтности, приверженности и лояльности персонала, дух товарищества и т.д.) в частности.

В контексте представленной статьи в качестве рабочего определения организационной культуры авторы применяют вариант, предложенный Э. Шейным: «... организационная культура – это совокупность основных убеждений, сформированных самостоятельно, усвоенных или разработанных определенной группой, по мере того как она учится разрешать проблемы адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые оказались достаточно эффективными, чтобы считаться ценными, а потому передаваться всем членам в качестве правового образа восприятия, мышления и отношения людей к конкретным проблемам...» [12].

Организационные ценности не только могут выражаться в поведении и языке, они обуславливают выбор, который делает организация, решения, которые принимаются. Любое ценностное предложение работодателя должно быть уникальным, узнаваемым и обязательно отражать реальную ситуацию в организации [13].

Таким образом, логично будет предположить, что ценностное предложение работодателя является не только частью конкретной организационной культуры, но во многом будет определяться типом организацион-

ной культуры. Тип организационной культуры обычно рассматривается как один из показателей комплексной оценки, на основании которой формируется стратегия развития организации. Под *типом организационной культуры* понимается определенная группа культур, объединенных по общему, наиболее существенному признаку, отличающему данный тип от других. Любая типология организационной культуры базируется на концептуальных предпосылках относительно выбора критериев для анализа тех или иных тенденций жизнедеятельности компании. Классификация может служить в качестве инструмента при проведении сравнительного анализа организационных культур нескольких фирм, или различных подразделений одной фирмы.

На основе проведенного литературного обзора [14-20] авторами статьи предложены четыре вида типологий организационной культуры.

1 Рационально-прагматические концепции (Т. Дил, А. Кеннеди, К. Камерон, Р. Куинн, Т. Питерс, Р. Уотермен, Э. Шейн, Р. Акофф, Р. Рютингер) рассматривают организационную культуру как атрибут организации, предполагается возможность осознанно влиять на её формирование.

2 Концепции феноменологического направления (Д. Сильверман, П. Бергер, А. Петтигрю, М. Луи, С. Роббинс) - трактуют организационную культуру как обозначение самой сути организации; возможно лишь феноменологическое описание модели организации, при этом отрицается любая возможность целенаправленного прямого воздействия на формирование и развитие организационной культуры.

3 Ассоциативно-метафорические концепции (М. Бурке, Ф. Тромпенаарс, С. Медок, Д. Паркин, М.К. де Вире, Д. Миллер) организационная культура описывается на основании субъективно выделенного автором критерия; каждая типология представлена совокупностью ярких метафорических образов-ассоциаций.

4 Комплексные (многофакторные) концепции (Г. Хофштеде, Ф. Клухольм, Ф. Стродбергер, Ч.Ханди, Д. Дэнисон) – организационная культура описывается на основании большого количества характеристик (более трех).

Выявление типа организационной культуры становится актуальной задачей при необходимости принятия глобальных управленческих решений, внедрении изменений. Своевременный мониторинг позволяет выявить разрушительные ценностные установки, оппозиционно настроенные субкультуры внутри как уже сложившегося, так и только-только складывающегося трудового коллектива. Результаты организационной диагностики могут подсказать руководителю и службе персонала механизмы увеличения лояльности и приверженности персонала нововведениям, способы нейтрализации конфликтных ситуаций. Общий итог: ошущенное снижение уровня текучести персонала и повышение уровня удовлетворенности трудом работающих сотрудников.

Однако, следует отметить, что в исследовательских целях реальный интерес представляют лишь те концепции типологий организационной культуры, которые подкреплены диагностическим инструментом. В качестве примера инструментов диагностики типа организационной культуры можно привести методику измерения организационной культуры Д. Дэнисона в адаптации Е. Черных; типологию организационных культур Ч. Ханди; инструмент оценки организационных культур К. Камерона и Р. Куинна (Organizational culture assessment instrument).

Содержательно задача диагностики типа организационной культуры с целью разработки рекомендаций по формированию EVP была поставлена руководством небольшого, но стремительно развивающегося, ресторанного холдинга г. Владивостока. Руководству холдинга было важно понять, как правильно выстроить работу с

сотрудниками каждой бизнес-единицы, с учетом типа организационной культуры, а также, за счет каких ценностей удержать сотрудников и привлечь новые таланты. Сформировать ценностное предложение не только с плюсами работы в компании, но и учесть ограничения, с которыми придется столкнуться будущему работнику (стандарты, график работы, условия работы и т.д.).

На момент исследования в холдинг входило 3 бизнес-единицы сегмента общественного питания. Однако бизнес-единицы кардинально отличаются друг от друга (Таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика бизнес-единиц ресторанного холдинга

Бизнес-единица	Паназиатский ресторан «Zuma» 2011	Грузинский ресторан «Супра» 2017	Кофейня «Мидия» 2018
Штатная численность персонала	90	50	30
Целевая аудитория (рыночный сегмент)	ресторан уровня «люкс» в центре города (деловые обеды, романтические вечера)	семейный ресторан (корпоративные мероприятия от свадьбы до новогодних банкетов)	Ультрамодное молодежное кафе, гостевой сегмент от 14 до 25 лет

** составлено авторами*

Для проведения диагностики типа организационной культуры была выбрана методика «Organizational culture assessment instrument» (OCAI) К. Камерона - Р. Куинна. Согласно концепции OCAI «...Методика позволяет построить профиль организационной культуры в координатах конкурирующих ценностей: гибкость и дискретность – стабильность и контроль, внешний фокус и дифференциация – внутренний фокус и интеграции, а также позволяет определить доминирующий тип культуры в организации и степень принятия этой культуры сотрудниками и тем самым определить направления развития и изменений в организации» [22].

Опрос во всех трех бизнес-единицах проводился в электронном формате. Паспортичка опросника включила в себя вопросы о принадлежности к тому или иному структурному подразделению компании, должность, информацию о поле, возрасте и стаже работы в организации респондентов. С целью повышения уровня достоверности ответов опросник был анонимный. Участие в опросе – добровольное. Выборку эмпирического исследования составили 70 сотрудников ресторана «Zuma», что составило 77,78 % от общей численности персонала, ресторан Супра – 35 сотрудников (70,0%), кафе «Мидия» - 15 сотрудника (50,0%). Возрастной диапазон респондентов от 17 до 28 лет. Гендерное соотношение персонала составляет 65% мужчины и 35% женщины, что так же отражает специфику отрасли. Опрос проводился в разрезе двух структурных подразделений Зал (официанты, менеджеры) и Кухня (повара и Су-шефы).

Сводные результаты анкетирования по каждой организации представлены в Таблице 2. По результатам анкетирования были построены диаграммы, отражающие реальную и предпочтительную ситуацию в организационной культуре каждой организации.

Таблица 2 - Тип организационной культуры по методике К. Камерона – Р. Куинна (OCAI).

тип организационной культуры	Zuma		Супра		Мидия	
	актуально	предпочтительно	актуально	предпочтительно	актуально	предпочтительно
А клановая	624	708	698	784	208	392
В адхоратическая	1334	984	502	602	284	208
С рыночная	728	1066	604	486	154	132
Д бюрократическая	654	696	402	308	106	82

** составлено авторами*

По итогам проведенного исследования в двух организациях из трех анализируемых были выявлены различия между актуальным (нынешним) и предпочитаемым типом организационной культуры:

Ответы по альтернативе А относятся к *клановой культуре* (организации похожи на большие семьи, лидеры и руководители воспринимаются как воспитатели и/или родители, высокая степень сплоченности коллектива, сильные традиции и корпоративное обучение по передаче опыта новичкам), по альтернативе В — к *адхоратической культуре* (поощряется личная инициатива,

новаторство; организация динамична, готова к риску и экспериментам; лидеры ориентированы на рискованное новаторское предпринимательство, производство/предоставление уникальных и новых продуктов и/или услуг), по альтернативе С — к рыночной культуре (сотрудники ориентированы на соперничество и конкуренцию, достижение высоких конкретных результатов, достижение конкретных измеримых целей по увеличению рыночной доли), по альтернативе D — к иерархической (бюрократической) культуре (организация формализована, структурирована, все процессы и процедуры задокументированы и регламентированы, лидеры — рационально мыслящие координаторы и организаторы, деятельность и положение на рынке предсказуемы и тщательно спланированы) [22].

Ресторан «Zuma» демонстрирует адхократический тип организационной культуры, однако, рыночная культура для персонала в ресторане является более предпочтительной. Стремление к переходу от адхократического к рыночному типу организационной культуры можно объяснить тем, что за 7 лет успешной работы ресторан уже обрел свой уникальный облик, занял целевую нишу на рынке, приобрел постоянных клиентов и не нуждается в дальнейшем столь активном «экспериментировании». Сотрудники стремятся работать на конкретный результат, конкурировать за лучшее качество, но уже без столь рьяного фанатизма к инновациям как в первые годы работы ресторана.

Диагностика типа организационной культуры ресторана «Супра» выявила наличие тенденций к усилению доминирующего на данный момент кланового типа организационной культуры и стремление к усилению второго по выраженности типа адхократического. Параллельно с этим выявлена тенденция к стремлению снизить влияние рыночного и бюрократического типов организационной культуры. Достаточно молодой по меркам ресторанный бизнес ресторан «Супра» ещё не готов к работе на жесткий результат в контексте рыночного типа организационной культуры, а также стремиться минимизировать влияние формализма бюрократического типа организационной культуры. Предпочтения ориентированы на усиление клановости (семейственности) ведения бизнеса, что может быть обосновано самим типом ресторана (ресторан семейного типа с грузинской кухней). Однако на рынке ресторанного бизнеса г. Владивостока существует несколько крупных игроков, предлагающих клиентам шедевры грузинской кухни. В связи с этим можно обозначить стремление к усилению адхократического типа организационной культуры как попытку «выделиться» на фоне конкурентов.

Результаты диагностики типа организационной культуры кафе «Мидия» наглядно демонстрируют наибольший разрыв между актуальным и предпочтительным типом организационной культуры. Доминирующий в настоящий момент адхократический тип организационной культуры не приемлем для столь молодой (3 месяца на момент проведения исследования) организации, средний возраст сотрудников в которой составляет 20-22 года. Стремление к клановому типу организационной культуры может быть объяснено отсутствием системы наставничества в организации и отсутствием лидеров-воспитателей (родителей) для столь юного и малоопытного персонала.

Проведенное исследование позволяет заключить, что все три анализируемые организации относятся к единому холдингу и имеют общую доминанту адхократического типа организационной культуры, однако уникальная специфика, возраст существования организации на рынке, уникальный состав персонала создают необходимость переориентации типа организационной культуры в сторону желаемых предпочтений. Итогом изучения сложившейся культурной среды должно стать решение, как минимум, следующих задач: понимание (формулирование) ведущих ценностей, приоритеты, основные

установки, представления и настроения, которые сформировались в организации в настоящее время; прояснение механизмов, способных поддержать перспективную организационную стратегию и оптимальную (предпочтительную) организационную культуру; прояснение какие культурные ценности будут помогать (возможности и бенефиты) и мешать (рамки и ограничения) реализации стратегических целей организации; оценка имеющегося разрыва (степени несоответствия сложившейся культуры и стратегии развития организации (бизнеса), с учетом предпочитаемого типа организационной культуры). Однако, особая сложность в реализации предлагаемого плана действий видится в том, что организационная культура является особым социально-психологическим феноменом, она формируется и развивается только в условиях межличностного взаимодействия. Возможность правильного «считывания», интерпретации, реализации и дальнейшего транслирования элементов организационной культуры во многом определена уровнем эмоционального интеллекта взаимодействующих субъектов в целом и уровнем развития эмоциональной компетентности в частности. «...сформированная эмоциональная компетентность сотрудников позволяет более эффективно взаимодействовать в ходе выполнения своих функциональных обязанностей: повышая производительность труда, структурируя результативное социальное взаимодействие на рабочем месте, предотвращая профессиональное выгорание. Для работодателя важно оценить уровень сформированности эмоциональной компетентности сотрудника и в случае ее несформированности содействовать ее развитию...» [23, С.418].

Таким образом, приходим к выводу, что:

- наиболее эффективной и гармонично развивающейся будет такая организация, в которой доминирующий актуальный тип организационной культуры максимально совпадает с предпочитаемым (стратегически выбранным) типом организационной культуры;

- ценностное предложение работодателя должно содержать только те атрибуты предпочитаемого типа организационной культуры, выполнение которых работодатель реально сможет обеспечить (постепенно произойдет сокращения разрыва между действительным и желаемым; в организации увеличится приток сотрудников, подходящих под предпочитаемый тип организационной культуры; уменьшится текучесть кадров за счет снижения количество «разочарованных» в несопадении реального и желаемого);

- ценностное предложение работодателя должно быть дифференцировано по целевым аудиториям — категориям сотрудников в зависимости от предпочтительного типа организационной культуры, возраста и стажа работы, занимаемой должности и специфики выполняемого функционала;

- ценностное предложение работодателя должно содержать всего два смысловых блока - возможности, бенефиты, перспективы, которые дает организация, а также те реальные сложности, правила, рамки и ограничения с которыми придется столкнуться в повседневной работе;

- ценностное предложение работодателя должно учитывать уровень сформированности эмоциональных компетентностей своих сотрудников, так как организационная культура представляет собой сложный социально-психологический феномен, одним из ключевых инструментов осмысления которого является эмоциональный интеллект.

Соответственно, именно ориентация на предпочтительный тип организационной культуры, а также адекватное понимание и эмоциональное принятие условий, за преодоление каких именно сложностей последует вознаграждение от организации, позволяет не только сформировать действенный набор атрибутов ценностного предложения, но и привлечь / удержать персонал, необходимый организации для эффективной работы в

долгосрочной перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Токарева Е.Г., Беркутова Е.А. Влияние бренда работодателя на результаты деятельности компании // Креативная экономика. 2016. № 12. — С. 1435–1450.
2. Андрющенко О.В., Яшина М.А., Евтюшина М.А. Управление брендом работодателя // Вестник Новгородского филиала РАНХиГС. 2017. Т.6. № 1-1 (7). С. 132-137.
3. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования. 2016. № 7 (109). С. 92-95.
4. Макей Н. Создание и продвижение ценностного предложения компании как работодателя [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://ta-aspect.by/Sozdanie-i-prodvijenie-cennostnogo-predlozheniyakompanii-kak-rabotodately>
5. Пеша А.В. Ценностное предложение работодателя – существование и значение в экономике организации. // HUMAN PROGRESS. 2016. Т.2. №12. С.8.
6. Pratihba Goswami. Employee Value Proposition: A Tool for Employment Branding //International Journal of Scientific and Research Publications, Volume 5, Issue 12, December 2015, p.263-264.
7. Бирюк О.О. Ценностное предложение работодателя как инструмент подбора персонала. //Актуальные мировые тренды развития социально-гуманитарного знания: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. в 3 частях. Агентство перспективных научных исследований (АПНИ).2017. С.34-38
8. Хайрулина Л.Р. Стратегические аспекты формирования конкурентоспособного ценностного предложения работодателя // Двадцать третьи апрельские экономические чтения: материалы Международной научно-практической конференции. 2017. С.243-247.
9. Быстрова М.В., Шорохова Н.А. HR-брендинг как инновационный способ привлечения и удержания квалифицированного персонала// Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2016. № 2 (21). С. 16-22.
10. Белик В.Д. Совершенствование системы стратегического управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 31-33.
11. Yakimova Z. V., Tsareva N. A., Vlasenko A. A. Value personnel management: diagnostic tools and development mechanisms // The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication TOJDAC December 2017 Special Edition. Pp.1571-1572
12. Шейн Э.Г. Организационная культура и лидерство / Э.Г. Шейн. 4-е изд. М.: Питер, 2013.352 с.
13. Жук А.Е. Специфика формирования ценностного предложения работодателя в ресторанном бизнесе с учетом типа организационной культуры // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб.ст. по материалам IX-X международной научно-практической конференции № 4-5 (7). Новосибирск: СибАК, 2018. — С. 98-108.
14. Камерон, Ким С. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ. А. Токарева под науч. ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. — 310 с.
15. Тромпенаарс Ф., Хэмден-Тернер Ч. четыре типа корпоративной культуры; пер. с англ. Е.П. Самсонов. Минск: Попурри, 2012. — 528 с.
16. Шаталова Н.И. Организационная культура: учебник/М.: Экзамен, 2006. — 652с.
17. Соломанидина Т.О. Организационная культура в таблицах, тестах, кейсах и схемах/ М.: ИНФРА-М. 2014. — 395 с.
18. Грошев И.В., Краснослабодцев А.А. Организационная культура/ М.: ЮНИТИ-ДАНА.2013. -535 с.
19. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе : колл монография / Н.Н. Богдан, О.В. Горшкова, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Мозилёвкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова/ Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. — 240 с.
20. Masilova M.G., Gorshkova O.V., Yakimova Z.V. Organizational and corporate culture: diagnostics methods //Journal of Scientific Research and Development. 2016. Т. 3. № S4. С. 45-53.
21. Масилова, М.Г. Вовлеченность персонала как характеристика организационной культуры / М.Г. Масилова, Ю.В. Бурцева // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2016. № 3. — С. 137–145.
22. Якимова З.В., Николаева В.И. Организационная и корпоративная культура: хрестоматия. – Владивосток: ВГУЭС. 2012. – 172 с.
23. Царева Н.А., Ерохин А.К. Эмоциональная компетенция сотрудника и ее оценка: Роттердамская шкала эмоционального интеллекта (REIS) // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т.7. № 2(23). С.417-420.

Статья поступила в редакцию 05.01.2019

Статья принята к публикации 27.02.2019

ТРЕБОВАНИЯ (краткие) К ПУБЛИКАЦИЯМ В ЖУРНАЛЕ:

Азимут научных исследований: педагогика и психология (№ 75 в Перечне ВАКа)

(научные направления: педагогические науки; психологические науки)

Азимут научных исследований: экономика и управление (№ 76 в Перечне ВАКа)

(научные направления: экономические науки; политические науки)

Балтийский гуманитарный журнал (№ 135 в Перечне ВАКа)

(научные направления: языкознание; литературоведение; юридические науки; педагогические науки)

Карельский научный журнал (входит в РИНЦ)

(научные направления: педагогические науки; экономические науки; социологические науки)

Структурные параметры:

Статьи должны иметь элементы, отвечающие следующим параметрам:

–Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

–Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

–Формирование целей статьи (постановка задания).

–Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

–Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

–Список литературы.

Технические параметры:

Названия файла:

•Фамилия_направление_город (например: Иваненко_право_Киев; Романов_психология_Анадырь и т.д.)

Стандарты: шрифт Times New Roman, кегль – 10, междустрочечный интервал – 1, абзацный отступ – 0,5 см (*это сделано для того, чтобы автор точно знал сколько страниц текста у него будут в журнале*), все поля – 2 см, литература – В ПОРЯДКЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ТЕКСТЕ (желательно не менее 20 наименований), редактор Word, тип файла – документ Word 97-2003 (обязательно).

Ключевые слова (три строчки) и аннотация (не менее 150-200 слов) на русском и английском.

Непрерывные пробелы между цифрами, инициалами и фамилией.

Не путать тире (–) и дефис (-).

Формулы оформляются через редактор формул «MathType» или «Microsoft Equation», размер символов

- 10 (обязательно), длина формул не должна превышать 80 мм (обязательно), латинские символы

набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, КИРИЛЛИЦА НЕ ДОПУСКАЕТСЯ.

Рисунки, выполненные векторной графикой, должны быть помещены одним объектом или сгруппированы. Сканированные рисунки исполнять с раздельной возможностью не менее 300 dpi.

Справочная информация:

1. Для определения УДК можно использовать следующие ссылки:

А) <http://teacode.com/online/udc/>

Б) <http://www.naukapro.ru/metod.htm>

2. Для перевода на английский или другие языки можно использовать следующие ссылки:

А) <http://translate.yandex.ru/> (переводит отчества и ученые степени)

Б) <http://translate.google.com/>

Статью обязательно дать на вычитку соответствующим филологам

3. Для проверки статьи на антиплагиат (проверка обязательна) ссылка:

А) <http://www.antiplagiat.ru/index.aspx> (результаты хранятся у автора и высылаются по запросу редколлегии)

ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: СМОТРИТЕ ОБРАЗЕЦ!

Материалы подаются в редакцию:

до 1 марта (мартовский номер)

до 1 июня (июньский номер)

до 1 сентября (сентябрьский номер)

до 1 декабря (декабрьский номер)

Статьи в обязательном порядке размещаются в системе РИНЦ - российского индекса научного цитирования (elibrary, ссылка: <http://elibrary.ru/titles.asp>) и на сайте журналов.

Размещение статей в журнале платное (за исключением аспирантов и докторантов очной формы):

А) для тех, кому нужен электронный макет журнала оплата составляет:

- АНИ: педагогика и психология - 4770 рублей за статью;

- АНИ: экономика и управление - 4774 рубля за статью;

- Балтийский гуманитарный журнал – 4777 рублей за статью;

- Карельский научный журнал - 2222 рубля за статью.

Б) для тех, кому нужен печатный вариант журнала: дополнительно 900 рублей за 1 экземпляр журнала (им также высылается и электронный макет журнала).

Оплата производится после сообщения о приеме статьи к публикации, после чего автором высылается скриншот или фото оплаты на адрес журнала:

•Фамилия_оплата_город (например: Иваненко_оплата_Киев)

Статью высылать по адресу (обязательно указывайте научное направление):

ANI-ped-i-psych@ya.ru (АНИ: педагогика и психология)

ANI-ekonom-i-politika@ya.ru (АНИ: экономика и управление)

BalticGZ@yandex.ru (Балтийский гуманитарный журнал)

KarelianNZ@yandex.ru (Карельский научный журнал)

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ (для российских авторов)

НП ОДПО «Институт направленного профессионального образования»

ИНН 6322026413 КПП 632401001 ОГРН 1036301048541

р/с 40703810554060000532

ПОВОЛЖСКИЙ БАНК ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» Г.САМАРА

к/с 30101810200000000607

БИК 043601607; ОКВЭД 80.22.1, 80.22.22, 80.30.3, 80.42, 80.10.3; ОКПО 20977719; ОКОГУ 49013 ОКТМО 36740000

ОКФС 16 ОКОПФ 96

В назначении платежа обязательно указывайте: Публикация научной статьи (или оплата за обучение – если в банке в перечне нет такой строки)

Более полную информацию, а также образцы оформления статей можно получить на сайте журнала: http://www.naravno.ru/pages/nauchnye_jurnaly/