



Общественная
организация
«Межрегиональная
ассоциация
образовательных
организаций высшего
образования»
(ОО «МАООВО»)



☀ БИЗНЕС ☀ ОБРАЗОВАНИЕ ☀ ПРАВО ☀
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



☀ BUSINESS ☀ EDUCATION ☀ LAW ☀
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE



Выпуск № 1 (46) февраль
Release № 1 (46) february

Волгоград 2019



В соответствии с решением Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6 журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий. В соответствии с распоряжением Минобрнауки России от 28 декабря 2018 г. № 90-р на основании рекомендаций Высшей аттестационной комиссии при Минобрнауки России (далее – ВАК) с учетом заключений профильных экспертных советов ВАК издания, входящие в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (далее – Перечень), по группам научных специальностей, **считаются включенными в Перечень по научным специальностям и соответствующим им отраслям науки. Согласно рекомендации ВАК журнал «Бизнес. Образование. Право» включен в перечень по научным направлениям и специальностям:**

— «**Экономические науки**»

08.00.01 Экономическая теория
08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством
08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика
08.00.13 Математические и инструментальные методы экономики

— «**Юридические науки**»

12.00.04 Финансовое право; налоговое право; бюджетное право
12.00.05 Трудовое право; право социального обеспечения
12.00.06 Земельное право; природоресурсное право; экологическое право; аграрное право
12.00.07 Корпоративное право; конкурентное право; энергетическое право
12.00.08 Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право
12.00.09 Уголовный процесс
12.00.10 Международное право; Европейское право
12.00.11 Судебная деятельность, прокурорская деятельность, правозащитная и правоохранительная деятельность
12.00.12 Криминалистика; судебно-экспертная деятельность; оперативно-розыскная деятельность
12.00.13 Информационное право
12.00.14 Административное право; административный процесс
12.00.15 Гражданский процесс арбитражный процесс

— «**Педагогические науки**»

13.00.01 Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.02 Теория и методика обучения и воспитания (по областям)
13.00.04 Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры)
13.00.05 Теория, методика и организация социально-культурной деятельности
13.00.08 Теория и методика профессионального образования

In accordance with the decision of the Presidium of the Supreme Attestation Commission of the RF Ministry of Education and Science dated February 19, 2010 No. 6/6, the journal is included in the list of the leading peer reviewed scientific journals and publications. In accordance with the order of the RF Ministry of Education and Science dated December 28, 2018 No. 90-r, based on the recommendations of the Supreme Attestation Commission of the RF Ministry of Education and Science (hereinafter, the SAC), taking into account conclusions of the field-specific expert councils of SAC, the issues included in the List of the peer reviewed scientific publications, which publish major scientific results of the theses for scientific degree of the candidate of sciences, for scientific degrees of the doctor of sciences (hereinafter, List), by the scientific specialty groups, **are considered included in the List by the scientific specialties and appropriate fields of study. According to the SAC recommendations, the journal “Business. Education. Law” is included in the list by the following scientific fields of study and specialties:**

— “**Economic sciences**”

08.00.01 Economic theory
08.00.05 Economics and management of national economy
08.00.10 Finance, money turnover and credit
08.00.12 Accounting records, statistics
08.00.13 Mathematical and instrumental controls of economics

— “**Legal sciences**”

12.00.04 Financial law, tax law, budget law
12.00.05 Labor law, social security law
12.00.06 Land law, Земельное право; natural resources law; agrarian law
12.00.07 Corporate law; competition law; energy law
12.00.08 Criminal law and criminology; criminal and penal law
12.00.09 Criminal process
12.00.10 International law, European law
12.00.11 Judicial activity, prosecutorial activity, human rights activity and law-enforcement activity
12.00.12 Science of criminal law; forensic expert activity; criminal intelligence and surveillance
12.00.13 Information law
12.00.14 Administrative law, administrative process
12.00.15 Civil process; arbitration process

— “**Pedagogical sciences**”

13.00.01 General pedagogy, history of pedagogy and education
13.00.02 Theory and method of education and bringing up (by areas)
13.00.04 Theory and method of physical training, sport training, recreational and adaptive physical culture
13.00.05 Theory, method and arrangement of socio-cultural activity
13.00.08 Theory and method of vocational education

Главной целью научного журнала является освещение результатов научно-исследовательской деятельности российских и зарубежных ученых по направлениям: **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

ЦЕЛИ научного рецензируемого журнала:

- оперативное освещение результатов научно-исследовательской, научно-практической и экспериментальной деятельности российских и зарубежных ученых по направлениям: экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки;
- развитие международного сотрудничества в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;
- предоставление ученым возможности публиковать результаты собственных исследований;
- формирование открытой научной полемики, способствующей повышению качества диссертационных исследований;
- привлечение внимания к наиболее актуальным проблемам и перспективным направлениям развития экономических, юридических и педагогических наук;
- поиск новых знаний для социально-экономического развития России и субъектов Российской Федерации;
- налаживание научных связей и обмена мнениями между исследователями различных регионов;
- развитие единого информационного пространства научной коммуникации в сфере экономики, юриспруденции, педагогики;
- пропаганда основных достижений научно-исследовательской деятельности в РФ и Волгоградском институте бизнеса.

The main goal of the scientific journal is presentation of the results of the scientific-research activity of Russian and foreign scientists in the areas of **economics (main trends), law and pedagogics.**

GOALS of the scientific peer-reviewed journal:

- operative publication of results of the scientific-research, scientific-practical and experimental activity of Russian and foreign scientists in economics (main trends), legal sciences and pedagogical sciences;
- promotion of international cooperation in economics, law, pedagogy;
- providing scientists with the possibility of publication of the results of researches;
- establishing an open scientific disputes contributing to the increase of dissertation researches quality;
- attraction of attention to the most urgent issues and perspective trends of development of the economic, legal and pedagogical sciences;
- search for new knowledge for the social-economic development of Russia and the entities of the Russian Federation;
- establishing scientific links and exchange of opinions between researchers from different regions;
- development of united information space of scientific communication in economics, law, pedagogic;
- promotion of the main achievements of scientific and research activity in the Russian Federation and Volgograd Business Institute.

География подписчиков, авторов и партнеров рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право» представлена партнерами в ближнем и дальнем зарубежье (более 20 стран) и в Российской Федерации (более 60 городов).

Geography of subscribers, authors and partners of the peer-reviewed scientific journal «Business. Education. Law» is presented by the partners in CIS countries and Abroad (more than 20 countries) and in the Russian Federation (more than 60 cities).

-
- **Всем статьям в выпусках журналов присваивается цифровой идентификатор DOI**
 - **Двухлетний импакт-фактор РИНЦ – 2,513**
 - **Пятилетний импакт-фактор РИНЦ – 0,594**
 - **Пятилетний индекс Херфиндаля по цитирующим журналам – 1732**
 - **Десятилетний индекс Хирша – 23**
 - **Общее число статей из журнала в РИНЦ – 2358**
 - **Общее число цитирований журнала в 2017 году – 12 704**

-
- **Digital identifier DOI is assigned to all articles published in the journal**
 - **Two-year impact factor RISC – 2,513**
 - **The five-year impact factor RISC – 0,594**
 - **The five-year Herfindahl by quoting magazines – 1732**
 - **Ten-year h-index – 23**
 - **Total number of the journal's articles in RISC – 2358**
 - **The total number of citations of the journal in the 2017 year – 12 704**

БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО.**Вестник Волгоградского института бизнеса**

Учредитель – частное образовательное учреждение высшего образования «Волгоградский институт бизнеса» (ЧОУ ВО «ВИБ»)

№ 1 (46), февраль 2019

ISSN 1990-536X

Научный журнал издаётся с 2006 г. Выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в каталоге «Почта России» — 38683

Редакционный индекс — P8683

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор –

Ващенко Александр Николаевич, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ».

Заместитель главного редактора –

Кумейко Елена Анатольевна, канд. экон. наук.

Заместители главного редактора:

Кабанов Вадим Николаевич, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Экономические науки»;

Анисимов Алексей Павлович, д-р юрид. наук, профессор, профессор кафедры гражданского права ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Юридические науки»;

Васильева Светлана Ивановна, канд. социол. наук, доцент, проректор по учебной работе и управлению качеством ЧОУ ВО «ВИБ», куратор направления «Педагогические науки»;

Алпатов А. В., канд. физ.-мат. наук, доцент, и. о. зав. кафедрой информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;

Анисимов П. В., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой теории и истории государства и права ЧОУ ВО «ВИБ»;

Белоненко М. Б., д-р физ.-мат. наук, профессор кафедры информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;

Захарова Л. М., д-р пед. наук, доцент, зав. кафедрой дошкольного и начального общего образования ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И. Н. Ульянова»;

Изыумова О. Н., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансово-экономических дисциплин ЧОУ ВО «ВИБ»;

Калиничева Р. В., д-р экон. наук, профессор, проректор по учебной работе, профессор кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита Волгоградского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации;

Мещерякова Е. В., д-р пед. наук, профессор, профессор ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»;

Михайлова Е. В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», начальник отдела «Качество образования» Волгоградского государственного аграрного университета;

Нарушкевич С. В., канд. юрид. наук, доцент, зав. кафедрой гражданского права ЧОУ ВО «ВИБ»;

Сибиряков С. Л., д-р юрид. наук, профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса ЧОУ ВО «ВИБ»;

Столярчук Л. И., д-р пед. наук, профессор, профессор ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет»;

Филиппов М. В., канд. техн. наук, доцент, зам. зав. кафедрой информатики и математики ЧОУ ВО «ВИБ»;

Шамрай-Курбатова Л. В., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой экономики и управления ЧОУ ВО «ВИБ».

Ответственный секретарь — Кумейко Елена Анатольевна.

BUSINESS. EDUCATION. LAW.**Bulletin of the Volgograd Business Institute**

Founder – private educational institution of higher education «Volgograd Business Institute» (PEI of HE «VIB»)

№ 1 (46), february 2019

ISSN 1990-536X

Scientific journal has been published since 2006; and is issued 4 times a year.

Subscription index in the catalogue of «Mail of Russia» — 38683

Editorial address — P8683

EDITORIAL COMMITTEE

Editor-in-chief – Vashchenko Alexander Nikolayevich, doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of PEI of HE «VIB».

Deputy of the editor-in-chief –

Kumeiko Elena Anatolyevna, candidate of economics

Deputies of the editor-in-chief:

Kabanov Vadim Nikolayevich, doctor of economics, professor, professor of the department of economics and management of PEI of HE «VIB», curator of economic sciences school;

Anisimov Alexey Pavlovich, doctor of law, professor, professor of the department of the civil law of PEI of HE «VIB», curator of legal sciences school;

Vasilyeva Svetlana Ivanovna, candidate of sociology, assistant professor, pro rector in charge of training activity and quality management of PEI of HE «VIB», curator of pedagogical sciences school;

Alpatov A. V., candidate of physics and mathematics, associate professor, acting head of the department of mathematics and information science, PEI of HE «VIB»;

Anisimov P. V., doctor of law, professor, head of the department of the theory and history of state and law, PEI of HE «VIB»;

Belonenko M. B., doctor of physics and mathematics, professor of the department of the department of mathematics and information science, PEI of HE «VIB»;

Zakharova L. M., doctor of pedagogical sciences, associate professor, head of the department of pre-school and elementary general education of FSBEI of HPE «Ulyanovsk state pedagogical university named after I. N. Ulyanov»;

Izyumova O. N., candidate of economics, associate professor, head of the department of financial and economic disciplines, PEI of HE «VIB»;

Kalinicheva R. V., doctor of economics, professor, pro-rector for educational activity, professor of the department of economics, accounting and audit of Volgograd cooperative institute (branch) of the Russian university of cooperation;

Meshcheryakova E. V., doctor of pedagogical sciences, professor, professor of FSBEI of HPE «Volgograd state social pedagogical university»;

Mikhailova E. V., candidate of economics, associate professor of the department «Management», head of the department «Quality of education» of Volgograd state agrarian university;

Narushkevich S. V., candidate of law, associate professor, head of the department of civil law, PEI of HE «VIB»;

Sibiryakov S. V., candidate of law, associate professor, head of the department of criminal law and process, PEI of HE «VIB»;

Stolyarchuk L. I., doctor of pedagogical sciences, professor, professor of FSBEI of HPE «Volgograd state social pedagogical university»;

Filippov M. V., candidate of technical sciences, associate professor, deputy head of the department of mathematics and information science, PEI of HE «VIB»;

Shamray-Kurbatova L. V., candidate of economics, associate professor, head of the department of economics and management, PEI of HE «VIB».

Executive secretary — Kumeiko Elena Anatolyevna.

Редакционный совет журнала**Председатель редакционного совета:**

Ващенко А. А., д-р экон. наук, доцент, ректор
ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса»
(г. Волгоград, РФ);

Александров А. С., д-р юрид. наук, профессор,
ФГКОУ ВО «Нижегородская академия Министерства
внутренних дел Российской Федерации»
(г. Нижний Новгород, РФ);

Алексеев С. В., д-р юрид. наук, профессор,
Московский государственный юридический университет
им. О. Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва, РФ);

Амосов С. М., д-р юрид. наук, РАНХ и ГС (г. Москва, РФ);

Ануфриева Л. П., д-р юрид. наук, профессор,
Московский государственный юридический
университет им. О. Е. Кутафина (МГЮА)
(г. Москва, РФ);

Артамонова Е. А., канд. юрид. наук, доцент,
СКФУ (г. Ставрополь, РФ);

Бабуринов В. В., д-р юрид. наук, профессор, ОмЮА
(г. Омск, РФ);

Бабушкин Г. Д., д-р пед. наук, профессор, Сибирский
государственный университет физической культуры
и спорта (г. Омск, РФ);

Байматов А. А., д-р экон. наук, профессор, директор
научно-исследовательского Центра УШОС ТГУ ПБП
(Таджикистан);

Балашова Н. Н., д-р экон. наук, профессор,
ВолГАУ (г. Волгоград, РФ);

Баряева Л. Б., д-р пед. наук, профессор,
РГПУ им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург, РФ);

Бекяшев К. А., д-р юрид. наук, профессор,
Московский государственный юридический
университет им. О.Е. Кутафина (МГЮА)
(г. Москва, РФ);

Беликова Е. В., канд. экон. наук, доцент,
ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса»
(г. Волгоград, РФ);

Борытко Н. М., д-р пед. наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный социально-
педагогический университет» (г. Волгоград, РФ);

Бутенко А. А., канд. юрид. наук, доцент,
ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград,
РФ);

Винокуров А. Ю., д-р юрид. наук, профессор,
ФГКОУ ВО «Академия Генеральной прокуратуры РФ»
(г. Москва, РФ);

Восколович Н. А., д-р экон. наук, профессор, Московский
государственный университет им. М. В. Ломоносова
(г. Москва, РФ);

Горская И. Ю., д-р пед. наук, профессор, Сибирский
государственный университет физической культуры и спорта
(г. Омск, РФ);

Горшкова Н. В., д-р экон. наук, профессор,
ВОЛГУ (г. Волгоград, РФ);

Гревцева Г. Я., д-р пед. наук, профессор, Челябинский
государственный институт культуры, (г. Челябинск, РФ);

Данилов А. И., д-р экон. наук, профессор, Московский
психолого-социальный университет (г. Москва, РФ);

Дашков Л. П., д-р экон. наук, профессор, заслуженный
Работник Высшей Школы Российской Федерации,
академик РАЕН (г. Москва, РФ);

Дегтярев С. Л., д-р юрид. наук, профессор,
ФГОУ ВО «Уральский государственный юридический
университет» (г. Екатеринбург, РФ);

Дементьев И. В., канд. юрид. наук, доцент, Центральный
филиал ФГБОУ ВО «Российский государственный
университет правосудия» (г. Воронеж, РФ);

Editorial board of the journal**Chairman of the editorial board**

Vashchenko A. A., doctor of economics, associate professor,
rector of PEI of HPE «Volgograd Business Institute»
(Volgograd, RF);

Aleksandrov A. S., doctor of law, professor,
FSCEI HE «Nizhny Novgorod academy of the Ministry
of Internal Affairs of the Russian Federation»
(Nizhny Novgorod, RF);

Alekseev S. V., doctor of law, professor, Moscow state
university of law named after O. E. Kutafin (MGUA)
(Moscow, RF);

Amosov S. M., doctor of law, RPANE and PA
(Moscow, RF);

Anufrieva L. P., doctor of law, professor, Moscow state
university of law named after O. E. Kutafin (MGUA)
(Moscow, RF);

Artamonova E. A., candidate of law, associate professor,
SKFU (Stavropol, RF);

Baburin V. V., doctor of law, professor, OmUA
(Omsk, RF);

Babushkin G. D., doctor of pedagogical sciences, professor,
Siberian state university of physical culture and sports
(Omsk, RF);

Baimatov A. A., doctor of economics, professor, director
of the research Center USHOS TGU PBP (Tajikistan);

Balashova N. N., doctor of economics, professor,
VolGAU (Volgograd, RF);

Baryaeva L. B., doctor of pedagogical sciences, professor,
RGPU named after A. I. Gertsen (Saint-Petersburg, RF);

Bekyashev K. A., doctor of law, professor, Moscow state
university of law named after O. E. Kutafin (MGUA)
(Moscow, RF);

Belikova E. V., candidate of economics, associate professor,
PEI of HPE «Volgograd Business Institute»
(Volgograd, RF);

Borytko N. M., doctor of pedagogical sciences, professor,
FSBEI of HE «Volgograd state social pedagogical university»
(Volgograd, RF);

Butenko A. A., candidate of law, associate professor,
PEI of HPE «Volgograd Business Institute»
(Volgograd, RF);

Vinokurov A. Y., doctor of law, professor,
FSCEI of HE «Academy of the RF General Prosecutor Office»
(Moscow, RF);

Voskolovich N. A., doctor of economics, professor, Moscow state
university named after M.V. Lomonosov (Moscow, RF)

Gorskaya I. Y., doctor of pedagogical sciences, professor,
Siberian state university of physical culture and sports
(Omsk, RF);

Gorshkova N. V., doctor of economics, professor,
VOLGU (Volgograd, RF);

Grevtseva G. Y., doctor of pedagogical sciences, professor,
Chelyabinsk state institute of culture (Chelyabinsk, RF);

Danilov A. I., doctor of economics, professor, Moscow
psychological-social university (Moscow, RF)

Dashkov L. P., doctor of economics, professor, honored worker
of the Higher School of the Russian Federation, academician
of RANS (Moscow, RF);

Degtyarev S. L., doctor of law, professor, FSEI HE «Ural state
university of law» (Yekaterinburg, RF);

Dementyev I. V., candidate of law, associate professor,
Central branch of the FSBEI HE «Russian state university
of justice» (Voronezh, RF);

Demin A. V., doctor of law, associate professor of FSAEI HE
«Siberian federal university» (Krasnoyarsk, RF);

Derishev Y. V., doctor of law, professor, OmUA
(Omsk, RF);

Редакционный совет журнала

Демин А. В., д-р юрид. наук, доцент ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (г. Красноярск, РФ);
Деришев Ю. В., д-р юрид. наук, профессор, ОмЮА (г. Омск, РФ);
Джезус Грасна Санс, д-р философии в бизнес-администрировании, д-р экономики, бизнеса и финансов, Университет Camilo José Cela (Испания);
Ермолова О. Н., канд. юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);
Запольский С. В., д-р юрид. наук, профессор, Институт государства и права РАН (г. Москва, РФ);
Зникин В. К., д-р юрид. наук, профессор, Национальный исследовательский Томский государственный университет (г. Томск, РФ);
Зубова О. Г., канд. экон. наук, доцент, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Ильина С. Ю., д-р пед. наук, профессор, РГПУ им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург, РФ);
Калужный А. Н., канд. юрид. наук, доцент, Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации (г. Орел, РФ);
Каменков В. С., д-р юрид. наук, профессор, Белорусский государственный университет (г. Минск, Беларусь);
Карелина С. А., д-р юрид. наук, доцент, МГУ им. М. В. Ломоносова (г. Москва, РФ);
Киреенко А. П., д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе БГУЭП (г. Иркутск, РФ);
Клёмин А. В., д-р юрид. наук, профессор, Казанский инновационный университет им. В. Г. Тимирязова (г. Казань, РФ);
Климович Л. П., д-р юрид. наук, канд. экон. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (г. Красноярск, РФ);
Ковалёва Н. Н., д-р юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);
Ковалёва Т. М., д-р пед. наук, профессор, МПГУ, президент Межрегиональной Тьюторской Ассоциации России (г. Москва, РФ);
Ковалев В. Р., д-р экон. наук, профессор, ректор ГИЭФПТ (г. Гатчина, РФ);
Ковтун Н. Н., д-р юрид. наук, профессор, ФГКОУ ВО «Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации» (г. Нижний Новгород, РФ);
Козенко З. Н., д-р экон. наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, ВолГАУ (г. Волгоград, РФ);
Козлова М. Ю., канд. юрид. наук, доцент, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Козубцов И. Н., канд. техн. наук, профессор (Украина);
Красиков Д. В., канд. юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);
Красильникова О. А., д-р пед. наук, профессор, РГПУ им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург, РФ);
Кудряшова И. В., канд. экон. наук, доцент, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Кузнецова З. М., д-р пед. наук, профессор, Академик РАЕ, ФГБОУ ВО «Поволжская ГАФКСиТ» (г. Набережные Челны, РФ);
Купцова И. А., д-р культурологии, доцент, Московский педагогический государственный университет (г. Москва, РФ);

Editorial board of the journal

Jesus Garcia Sans, Ph.D. in business administration, doctor of economics, business and finance, University Camilo José Cela (Spain);
Ermolova O. N., candidate of law, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);
Zapolsky S. V., doctor of law, professor, Institute of state and law of the RAS (Moscow, RF);
Znikin V. K., doctor of law, professor, National research Tomsk state university (Tomsk, RF);
Zubova O. G., candidate of economics, associate, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Ilyina S. Y., doctor of pedagogical sciences, professor, RGPU named after A. I. Gertsen (Saint-Petersburg, RF);
Kalyuzhy A. N., candidate of law, associate professor, Academy of the Federal security service of the Russian Federation (Orel, RF);
Kamenkov V. S., doctor of law, professor, Belarus state university (Minsk, Belarus);
Karelina S. A., doctor of law, associate professor, MGU named after M. V. Lomonosov (Moscow, RF);
Kireenkov A. P., doctor of economics, professor, pro-rector for scientific activity, BGUEP (Irkutsk, RF);
Klemmin A. V., doctor of law, professor, Kazan innovation university named after V. G. Timiryasov (Kazan, RF);
Klimovich L. P., doctor of law, candidate of economics, associate professor, FSAEI HE «Siberian federal university» (Krasnoyarsk, RF);
Kovaleva N. N., doctor of law, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);
Kovaleva T. M., doctor of pedagogical sciences, professor, MPGU, president of the Inter-regional Tutor Association of Russia (Moscow, RF);
Kovalev V. R., doctor of economics, professor, rector of GIEFPT (Gatchina, RF);
Kovtun N. N., doctor of law, professor, FSCEI HE «Nizhny Novgorod academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation» (Nizhny Novgorod, RF);
Kozenko Z. N., doctor of economics, professor, honored worker of the higher school of the RF, VolGAU (Volgograd, RF);
Kozlova M. Y., candidate of law, associate professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Kozubtsov I. N., candidate of technical sciences, professor (Ukraine);
Krasikov D. V., candidate of law, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);
Krasilnikova O. A., doctor of pedagogical sciences, professor, RGPU named after A. I. Gertsen (Saint-Petersburg, RF);
Kudryashova I. V., candidate of economics, associate professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Kuznetsova Z. M., doctor of pedagogical sciences, professor, Academician of the RAS, FSBEI HE «Povolzhskaya GAFKSiT» (Naberezhnye Chelny, RF);
Kuptsova I. A., doctor of the science of culture, associate professor, Moscow state pedagogical university (Moscow, RF);
Lapp E. A., candidate of pedagogical sciences, associate professor, FSBEI of HE «Volgograd state social pedagogical university» (Volgograd, RF);
Levanova E. A., doctor of pedagogical sciences, professor, Moscow state pedagogical university (Moscow, RF);

Редакционный совет журнала

Лапп Е. А., канд. пед. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный социально-педагогический университет» (г. Волгоград, РФ);

Леванова Е. А., д-р пед. наук, профессор, Московский педагогический государственный университет (г. Москва, РФ);

Леденёва М. В., д-р экон. наук, доцент, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);

Липкина Н. Н., канд. юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);

Ломовцева О. А., д-р экон. наук, профессор, НИУ БелГУ (г. Белгород, РФ);

Лопатина Л. В., д-р пед. наук, профессор, РГПУ им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург, РФ)

Малый А. Ф., д-р юрид. наук, профессор, ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет» (г. Казань, РФ);

Медведев А. В., канд. юрид. наук, доцент, ФГОУ ВО «Уральский государственный юридический университет» (г. Екатеринбург, РФ);

Миронова С. М., канд. юрид. наук, доцент, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);

Морин Минелли, д-р филологии, доцент Колледжа Кингсборо Университета Нью-Йорка (США);

Морова Н. С., д-р пед. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет» (г. Йошкар-Ола, РФ);

Морозов А. В., д-р юрид. наук, канд. техн. наук, профессор, Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России) (г. Москва, РФ);

Мохов А. А., д-р юрид. наук, профессор, Московский государственный юридический университет им. О. Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва, РФ);

Набиев Р. А., д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет» (г. Астрахань, РФ);

Налобина А. Н., д-р биологических наук, доцент, Сибирский государственный университет физической культуры и спорта (г. Омск, РФ);

Никулина Г. В., д-р пед. наук, профессор, РГПУ им. А. И. Герцена (г. Санкт-Петербург, РФ);

Осинцев Д. В., д-р юрид. наук, профессор, Уральский государственный юридический университет (г. Екатеринбург, РФ);

Плыгавка Л. Л., д-р филологии, доцент (Литва);

Поляков М. П., д-р юрид. наук, профессор, ФГКОУ ВО «Нижегородская академия Министерства внутренних дел Российской Федерации» (г. Нижний Новгород, РФ);

Рахманова Е. Н., д-р юрид. наук, доцент, Северо-Западный филиал ФГБОУ ВО РГУП (г. Санкт-Петербург, РФ);

Рогачев А. Ф., д-р техн. наук, профессор, чл.-корр. Российской академии естественных наук, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» (г. Волгоград, РФ);

Ростовщиков И. В., д-р юрид. наук, профессор, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);

Руденко А. Ю., канд. экон. наук, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);

Рыженков А. Я., д-р юрид. наук, профессор, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);

Editorial board of the journal

Ledeneva M. V., doctor of economics, associate professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);

Lipkina N. N., candidate of law, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);

Lomovtseva O. A., doctor of economics, professor, NIU BelGU (Belgorod, RF);

Lopatina L. V., doctor of pedagogical sciences professor, RGPU named after A. I. Gertsen (Saint-Petersburg, RF);

Malyi A. F., doctor of law, professor, FSAEI HE «Kazan (Privolzhsky) federal university» (Kazan, RF);

Medvedev A. V., candidate of law, associate professor, FSEI HE «Ural state university of law» (Yekaterinburg, RF);

Mironova S. M., candidate of law, associate professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);

Morin Minelli, doctor of philology, associate professor of Kingsborough College of the University of New York (USA);

Morova N. S., doctor of pedagogical sciences, professor, FSBEI HE «Mari state university» (Ioshkar-Ola, RF);

Morozov A. V., doctor of law, candidate of technical sciences, professor, All-Russia state university of justice (RPA of the RF Ministry of Justice) (Moscow, RF);

Mokhov A. A., doctor of law, professor, Moscow state university of law named after O. E. Kutafin (MGUA) (Moscow, RF);

Nabiev R. A., doctor of economics, professor, FSBEI HE «Astrakhan state technical university» (Astrakhan, RF);

Nalobina A. N., doctor of biology, associate professor, Siberian state university of physical culture and sports (Omsk, RF);

Nikulina G. V., doctor of pedagogical sciences, professor, RGPU named after A. I. Gertsen (Saint-Petersburg, RF);

Osinsteve D. V., doctor of law, professor, FSEI HE «Ural state university of law» (Yekaterinburg, RF);

Plygavka L. L., doctor of philology, associate professor (Lithuania);

Polyakov M. P., doctor of law, professor, FSCEI HE «Nizhny Novgorod academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation» (Nizhny Novgorod, RF);

Rakhmanova E. N., doctor of law, associate professor, North-West branch of FSBEI HE RGUP (Saint-Petersburg, RF);

Rogachev A. F., doctor of technical sciences, professor, correspondent member of the Russian academy of natural sciences, FSBEI HE «Volgograd state agrarian university» (Volgograd, RF);

Rostovshchikov I. V., doctor of law, professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);

Rudenko A. Y., candidate of economics, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);

Ryzenkov A. Y., doctor of law, professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);

Ryabkov V. M., doctor of pedagogical sciences, professor, Chelyabinsk state institute of culture (Chelyabinsk, RF);

Редакционный совет журнала

Рябков В. М., д-р пед. наук, профессор, Челябинский государственный институт культуры (г. Челябинск, РФ);
Салиева Р. Н., д-р юрид. наук, профессор, Институт проблем экологии и недропользования АН РТ (г. Казань, РФ);
Синельников А. В., канд. юрид. наук, доцент, ВолГУ (г. Волгоград, РФ);
Синцов Г. В., д-р юрид. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет» (г. Пенза, РФ);
Смирнова И. Г., д-р юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», (г. Иркутск, РФ);
Сучилин А. А., д-р пед. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Волгоградская государственная академия физической культуры» (г. Волгоград, РФ);
Тарева Е. Г., д-р пед. наук, профессор, Московский городской педагогический университет (г. Москва, РФ);
Тинякова В. И., д-р экон. наук, РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева (г. Воронеж, РФ);
Тютюкина Е. Б., д-р экон. наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва, РФ);
Фахрутдинова А. В., д-р пед. наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет (г. Казань, РФ);
Фортуна К. А., канд. юрид. наук, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Цветков С. Б., канд. юрид. наук, доцент ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Чаба Фёльдеш, д-р филол. наук, профессор, зав. кафедрой немецкого языкознания Эрфуртского университета (Германия);
Чернов С. С., канд. экон. наук, доцент, профессор Российской академии естествознания, НГТУ (г. Новосибирск, РФ);
Чиладзе Г. Б., д-р юрид. наук, д-р экон. наук, д-р инженерных наук, профессор факультета экономики, бизнеса и управления ТГУ (Грузия);
Чусов И. А., канд. экон. наук, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Шевченко О. А., д-р юрид. наук, доцент, Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва, РФ);
Шестерякова И. В., д-р юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);
Шишко И. В., д-р юрид. наук, профессор, ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (г. Красноярск, РФ);
Шугуров М. В., д-р философских наук, доцент, ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия» (г. Саратов, РФ);
Юшкина Т. В., канд. юрид. наук, ЧОУ ВО «Волгоградский институт бизнеса» (г. Волгоград, РФ);
Яблочников С. Л., д-р пед. наук, канд. техн. наук, профессор (Украина).

Editorial board of the journal

Salieva R. N., doctor of law, professor, Institute of the issues of ecology and resources management of AN RT (Kazan, RF);
Sinelnikov A. V., candidate of law, associate professor, VolGU (Volgograd, RF);
Sintsov A. V., doctor of law, professor, FSBEI HE «Penza state university» (Penza, RF);
Smirnova I. G., doctor of law, associate professor, FSBEI HE «Baikal state university» (Irkutsk, RF);
Suchilin A. A., doctor of pedagogical sciences, professor, FSBEI HE «Volgograd state academy of physical culture» (Volgograd, RF);
Tareva E. G., doctor of pedagogical sciences, Moscow city pedagogical university (Moscow, RF);
Tinyakova V. I., doctor of economics, RGAU-MSHkA named after K. A. Timiryazev (Voronezh, RF);
Tyutyukina E. B., doctor of economics, professor, Financial university under the Government of the Russian Federation (Moscow, RF)
Fakhrutdinova A. V., doctor of pedagogical sciences, associate professor, «Kazan (Privolzhsky) federal university» (Kazan, RF);
Fortuna K. A., candidate of law, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Tsvetkov S. B., candidate of law, associate professor, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Chaba Feldesh, doctor of philology, head of the department of German language studies of Erfurt university (Germany);
Chernov S. S., candidate of economics, associate professor, professor of the Russian academy of natural sciences, NGTU (Novosibirsk, RF);
Chiladze G. B., doctor of law, doctor of economics, doctor of engineering sciences, professor of the department of economics, business and management, TGU (Georgia);
Chusov I. A., candidate of economics, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Sjevchenko O. A., doctor of law, associate professor, Moscow state university of law named after O. E. Kutafin (MGUA) (Moscow, RF);
Sjsteryakova I. V., doctor of law, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);
Shishko I. V., doctor of law, professor, FSAEI HE «Siberian federal university» (Krasnoyarsk, RF);
Shuturov M. V., doctor of philosophy, associate professor, FSBEI HE «Saratov state academy of law» (Saratov, RF);
Yushkina T. V., candidate of law, PEI of HPE «Volgograd Business Institute» (Volgograd, RF);
Yablochnikov S. L., doctor of pedagogical sciences, candidate of technical sciences, professor (Ukraine).

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ

Редакция журнала принимает к рассмотрению ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований по следующим областям: **экономические науки (основные направления), юридические науки, педагогические науки.**

Редколлегия принимает решение о принятии материалов или отказе в публикации исключительно на основе их актуальности, новизны и научной значимости.

Материалы, не соответствующие по тематике перечисленным предметным областям исследования, к рассмотрению не принимаются.

Автор предоставляет редакции официальное заявление с просьбой публикации его научной статьи с указанием темы. Согласно своему заявлению автор разрешает редакции размещать его научное произведение в журнале, библиотеках, любых информационных средствах печати, Интернете с целью распространения в научном сообществе и в обществе сведений о его научных идеях, достижениях, результатах.

Автор (соавторы) несет ответственность за достоверность представляемой информации, точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр и других данных, приведенных в материалах.

Тексты, рисунки, иллюстрации, представленные в редакцию в рукописях авторов статей, не должны быть отсканированы.

Редколлегия проверяет научную работу на наличие заимствований на сайте antiplagiat.ru и извещает автора (-ов) о результатах экспресс-оценки рукописи (отклоняется или принимается для дальнейшего рецензирования).

С целью экспертной оценки поступившие в редакцию статьи направляются на внутреннее рецензирование согласно **Положению о правилах направления, рецензирования и опубликования научных статей (материалов), представляемых к публикации в редакцию научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право».**

К рецензии допускаются научные статьи, оформленные в полном соответствии с требованиями, предъявляемыми к публикациям, размещенными на сайте журнала: <http://vestnik.volbi.ru/>

В случае если рецензия содержит рекомендации по исправлению или доработке научного материала, автору направляются замечания и/или предложения рецензента (без указания фамилии, имени, отчества, должности, места работы рецензента) для их устранения или доработки.

Доработанная статья представляется автором в редакцию журнала, рассматривается в общем порядке и направляется на повторное рецензирование вместе с ответом автора по каждому пункту замечаний.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта. Исправления орфографического и стилистического характера вносятся в статью корректором без согласования с автором (-ами). При необходимости серьезных исправлений правка согласовывается с автором (-ами).

Статьи, направленные авторам на доработку, подлежат возврату в редакцию в рекомендованный срок с произведенными изменениями и исправлениями в тексте в электронном виде.

Электронные файлы статей после их опубликования в журнале могут в формате PDF предоставляться автору (-ам) по запросу на указанный e-mail.

Полученная авторами электронная версия может быть использована ими только для персональных научных нужд (выступлений, лекций, обсуждений, дальнейших разработок и пр.). **Ссылка на оригинал публикации обязательна.** Все требования от третьих сторон на использование этой работы должны направляться в редакцию (**e-mail: meon_nauka@mail.ru**).

Статьи, не принятые к опубликованию, возврату не подлежат. В случае отказа в публикации статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

Редакция предоставляет рецензии по запросу экспертным советам в ВАК.

TERMS AND CONDITIONS OF ARTICLES PUBLICATION

The Journal editorial board accepts scientific articles, reviews, surveys, comments reflecting scientific opinions, results and achievements of fundamental and theoretical and applied researches, which have never been published in any other printed or electronic issues in the following areas: **economic sciences (main trends), legal sciences and pedagogical sciences.**

The editorial board makes decision regarding acceptance of articles or rejection of the article based on their urgency, novelty and scientific value.

Materials that do not correspond to the listed areas of research are not accepted for review.

The author provides a version of the official application for the publication of his scientific article with the title. In compliance with his statement the author permits the editorial board to publish his scientific article in the journal, libraries, any information mass media, Internet in order to distribute scientific ideas, achievements and results in the scientific community and society.

The author (co-authors) takes responsibility for the trustworthy of provided information, accuracy of names, quotations, formulas, numbers and other data presented in the article.

Texts, figures, illustrations submitted to the editorial board within the authors' works shall not be scanned.

The editorial board reviews the scientific article for borrowing using the site antiplagiat.ru and notifies the author(s) about results of the article assessment (whether it is rejected or accepted for further review).

For the purpose of expert review, the articles received by the editorial board shall be sent for internal review in accordance with **the Provision about the rules of direction, review, and publication of scientific articles (materials) submitted to the editorial board of the scientific journal «Business. Education. Law» for publication.**

The scientific articles executed in full compliance with the requirements to publications specified at the journal web site: <http://vestnik.volbi.ru/> are approved for review.

In case the review contains recommendation for revision or further development of the scientific article, the author shall be sent comments and/or proposals of the reviewer (without indicating last name, name, patronymic, title and the work place of the reviewer) for their incorporation or further development.

The finished article shall be submitted by the author to the editorial board of the Journal; shall be studied and sent for the repeated review together with author's response for each comment.

The editorial board keeps the right for revision of the articles without changing the scientific content of the original article. Corrections of spelling and style shall be incorporated in the article by the proof-reader without approval of the author(s). If serious corrections are required, they shall be made upon coordination with the author(s).

The articles submitted to the authors for further development shall be re-sent to the editorial board in the electronic format at the recommended date with incorporated changes and revisions.

Electronic files of the articles after their publication in the journal can be returned to the authors in PDF format upon their requests to the specified email.

Electronic copy received by the authors can be used by them only for personal scientific demands (speeches, lectures, discussions, further developments, etc.). **Original publication shall be mandatory referenced.** All requests from the third parties for the article use shall be sent to the editorial board at **e-mail: meon_nauka@mail.ru**

The articles not accepted for publication shall not be returned. In case of the article rejection, the editorial board shall send the reasoned response to the author.

The editorial board provides reviews to the expert committees of the Higher Attestation Committee upon request.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ
МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ
РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО»**

1. Для издания принимаются ранее не опубликованные в других печатных или электронных изданиях авторские материалы – научные статьи, обзоры, рецензии, отзывы, соответствующие научным специальностям: 08.00.00 – Экономические науки; 12.00.00 – Юридические науки; 13.00.00 – Педагогические науки.

2. Автором (-ми) в редакцию предоставляется обязательный печатный и идентичный ему электронный пакет документов:

- текст статьи на русском или английском (с переводом), или национальном языке (с переводом на русский язык) (печатный вариант статьи подписывается всеми авторами);
- анкета автора (и соавторов);
- заявление автора о праве использования научной статьи в рецензируемом журнале;
- справка с места учебы (для аспирантов).

Пакет документов направляется в редакцию:

- в печатном виде по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, д. 63, каб. 107;
- в электронном виде по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru

Телефон для справок: (8442) 52-62-43. URL: <http://vestnik.volbi.ru>

В статью в соответствии с требованиями ВАК должно быть включено следующее:

- индекс УДК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);
- индекс ББК (располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева);
- фамилия, имя, отчество полностью на русском и английском языках;
- ученая степень, ученое звание, наименование и шифр научной специальности (по номенклатуре), по которой автор проводит диссертационное исследование, на русском и английском языках;
- аспирантами, докторантами, соискателями, преподавателями вузов указывается кафедра, учебное заведение (магистранты указывают направление подготовки) на русском и английском языках;
- должность, место работы, город, страна на русском и английском языках;
- e-mail;
- шифр научной специальности (по номенклатуре);
- название статьи на русском и английском языках (заглавными буквами, шрифт TNR 16, выравнивание по центру);
- аннотация на русском и английском языках (шрифт TNR 14, начертание – курсив, выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков без пробелов);
- ключевые слова на русском и английском языках (10–12 слов или словосочетаний из двух или трех слов, через запятую, шрифт TNR 14, начертание – курсив, выравнивание по ширине);
- введение, где формулируются степень изученности проблемы, актуальность, целесообразность разработки темы, научная новизна, цель и задачи исследования;
- основная часть. В основной части статьи путем анализа и синтеза информации раскрываются исследуемые проблемы, пути их решения, обосновываются полученные результаты, их достоверность;
- методология. В этом разделе описывается последовательность выполнения исследования, обосновывается выбор используемых методов;
- результаты. Эта часть занимает основное место в научной статье, в ней, с помощью обобщения и анализа данных, автором доказывается рабочая гипотеза по проблеме. Результаты исследования излагаются кратко, но содержат достаточно информации для формирования выводов;
- заключение, выводы. Заключение содержит краткие результаты исследования;
- библиографический список. В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература.

Тексты, рисунки, иллюстрации, представленные в редакцию в рукописях авторов статей, не должны быть отсканированы.

Статьи, направляемые в редакцию без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

**REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS
SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC
PEER-REVIEWED JOURNAL
«BUSINESS. EDUCATION. LAW»**

1. The author's materials – scientific articles, reviews, surveys, comments corresponding to the scientific specializations: 08.00.00 – Economic sciences; 12.00.00 – Legal sciences; 13.00.00 – Pedagogical sciences, that have not been previously published in either printed or electronic issues, are accepted for publication.

2. Author(s) shall submit the required hardcopy of the document package and the similar electronic one to the editorial office:

- text of the article in the Russian or English languages (with translation), or any national language (with translation into Russian) (article hard copy shall be signed by all authors);
- author (or team of authors) questionnaire;
- application of the author regarding the right of use of the article in the peer reviewed journal;
- certificate from the place of study (for post-graduate students).

Document package shall be submitted to the editorial office:

- hard copy to the address: 400010, Volgograd, Kachintsev Street, building 63, office 107;
- electronic copy to the email address: meon_nauka@mail.ru

Telephone for enquiries: (8442) 52-62-43. URL: <http://vestnik.volbi.ru>

The following shall be included in the article in accordance with the requirements of the Higher Attestation Commission:

- UDC index (to be located at the top left-hand corner at the beginning of the scientific article);
- LBC index (to be located at the top left-hand corner of the scientific article);
- last name, name and patronymic in the Russian and English languages;
- scientific degree, academic rank, name and code of the scientific specialty (as per the range) of the dissertation research of the author in the Russian and English languages;
- department and educational institution shall be specified by the post-graduate students, doctoral student, external doctoral students, teachers of higher schools (master's degree students shall specify specialty of training) in the Russian and English languages;
- position, place of work, city, and country in the Russian and English languages;
- e-mail;
- code of the scientific specialty (as per the range);
- title of the article in the Russian and English languages (in capital letters, fonts TNR 16, center alignment);
- abstract in the Russian and English languages (fonts TNR 14, typeface – italics, full justification, minimum 600–800 characters without spaces);
- keywords in the Russian and English languages (10–12 words or phrases consisting of two-three words, comma separated, fonts TNR 14, typeface – italics, full justification);
- introduction that states urgency, feasibility of the subject working out, scientific novelty, goal and objectives of research;
- main part. Main part of the article shall disclose the issues under consideration by means of analysis and synthesis, the ways of their resolution; shall justify received results and their confidence;
- methodology. This part shall describe sequence of research and justify selection of the used methods;
- results. This part takes main part of the scientific article; the author justifies the working hypothesis by means of generalization and data analysis. Research results shall be stated in brief; however, shall contain sufficient information for making conclusions;
- conclusion, findings. Conclusion shall contain summary of research results;
- references. References shall contain only the literature that quoted in the article.

Introduction, in which the level of the issue examination, its urgency, feasibility of studying, scientific novelty, goal and objectives of research are stated.

The articles submitted to the editorial office without meeting the above mentioned requirements shall not be reviewed.

СОДЕРЖАНИЕ

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Амирханова Л. Р., Бикметов Е. Ю., Голиков С. В.

Ресурсно-информационный подход в исследовании управления рисками в деятельности предприятия
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 20

Байматов А. А., Аминджанова М. М.

Институциональные факторы устойчивого развития предпринимательского сектора региональной экономики
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика) 25

Борисова А. А., Гаранина М. В., Машикова А. В.

Тренды, влияющие на рынок стритфуда, и готовность предприятий адаптировать инструменты взаимодействия с целевой аудиторией
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (5. Экономика труда) 32

Будович Ю. И.

Краудфандинг в зеркале нефинансовой экономики
08.00.01 – Экономическая теория 40

Вегитнев А. М., Волощук П. В.

Качественные исследования клиентского опыта как универсальный инструмент внутренних коммуникаций сервисной компании
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 46

Коробов С. А., Мосейко В. О., Марусинина Е. Ю., Епинина В. С.

Интрапренерство как условие реализации способности человека что-либо предпринимать
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 52

Коробов С. А., Мосейко В. О., Марусинина Е. Ю., Епинина В. С.

Предпринимательские навыки как основа развития инновационной среды
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 59

Матвеева Е. Е., Гнездова Ю. В.

Обеспечение уровня экономической безопасности региона
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 64

Лебедев К. Н.

Соглашение государства с бизнесом о добровольном финансировании социальных проектов из сверхдоходов как новый и перспективный институт нефинансовой экономики
08.00.01 – Экономическая теория 69

Мосейко В. О., Епинина В. С., Марусинина Е. Ю., Коробов С. А.

Специфика оценки конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 76

Плякин А. В., Орехова Е. А.

Пространственный анализ экономического потенциала муниципальных районов для управления межмуниципальными взаимодействиями
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 81

Тютюкина Е. Б., Седаш Т. Н., Данилов А. И.

Использование европейского опыта создания «смарт сити» в России
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит 89

Ферова И. С., Козлова С. А.

Социальная безопасность в структуре национальной безопасности страны
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 95

Шатунов М. В., Галиева Г. Ф., Лысенко Е. С.

Совершенствование правового регулирования эмиссии предоплаченных карт в РФ
08.00.01 – Экономическая теория 104

Барсова У. В., Синенко О. А., Ситчихина В. Е.

Практика государственного регулирования электронной коммерции в странах АТР
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит 111

Беломытцева О. С., Супис И. П. Обзор исследований в области поведенческих финансов в России: история и современность <i>08.00.00 – Экономические науки</i> <i>08.00.01 – Экономическая теория</i>	117
Буланкина Е. В. Реализация государственной политики импортозамещения в сельском хозяйстве Самарской области: анализ конгрессно-выставочной деятельности региона <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	123
Васильева Л. П., Сафонова Н. Р. Инвестиционные проекты организаций и их экономическая безопасность <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	127
Вершинина О. В., Лабушева Я. Г., Сулганиев И. С. Роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	132
Гвилия Н. А., Рундыгина Д. Д. Управление логистическими издержками в цепи поставок создания книжной продукции <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (логистика)</i>	136
Григоренко Т. Н., Солод Т. В. Оценка взаимосвязи между показателями въездного туризма: эконометрический подход <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	143
Гришина В. Т., Калугина С. А., Лебедева Т. П. Методические аспекты управления торговым ассортиментом <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)</i>	149
Долгая А. А. Исследование эмоционального интеллекта в командных ролях <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	154
Ермоловская О. Ю., Комарова М. А. Практические аспекты кэш-пулинга как вида управления денежными потоками корпорации <i>08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (8.3. Финансы хозяйствующих субъектов)</i>	160
Зенина Е. А., Шершнев А. А., Ефремова Е. Н. Экономическая эффективность производства пшеничного хлеба с функциональной добавкой <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	165
Зюзин Ю. И. Феноменология и типология теневой экономики <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	170
Каманина Р. В. Значения эмоционального интеллекта для специалистов коммерческой деятельности <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (2.29. Совершенствование методологии управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития)</i>	175
Кольцова А. А. Налоговое стимулирование развития интеллектуального капитала <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	181
Комаров А. В., Борисова Е. С. Жилищно-коммунальное хозяйство как «черная дыра» российской экономики <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	187
Косарева О. А. Современные тенденции развития розничной торговли и перспективные форматы розничных магазинов <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6.115. Социально-экономическая эффективность и качество обслуживания населения в отраслях сферы услуг)</i>	193
Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. Интегральные показатели прогнозирования инвестиционной активности регионов <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (3.15. Инструменты разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем. Прогнозирование, форсайт, индикативное планирование, программы, бюджетное планирование, ориентированное на результат, целевые программы, стратегические планы)</i>	197

Кузнецов С. Б. Дивергенция как мера темпа освоения капитальных вложений <i>08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики</i>	202
Лазанюк И. В., Ревина С. Ю. Информационно-коммуникационные технологии в странах БРИКС: от стратегии к сотрудничеству <i>08.00.14 – Мировая экономика</i> <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	208
Лузина Т. В., Елфимова О. С. Проблемы миграционной безопасности и региональные тенденции миграционных процессов <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	213
Магомаева Л. Р. Вопросы совершенствования нормативно-законодательной основы кросс-канальных информационных технологий кредитно-финансового сектора <i>08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит</i>	221
Мишура Н. А. Выявление кластерного потенциала экономики в обеспечении устойчивого развития сельских территорий региона <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	228
Пашовкина Е. В. Направления развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Волгоградской области <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	234
Петрова Т. А. Возможности формирования человеческого капитала государства <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	241
Полякова Е. В., Агеева Е. С. Методологические подходы к организации бухгалтерского и налогового учета расчетов с бюджетом по налогу на прибыль <i>08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика</i>	246
Руденко Л. Г. Механизм имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства Кировской области <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	250
Салита С. В. Механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)</i>	257
Стародубцева О. А., Романова А. М. Анализ проблем внедрения энергосберегающих технологий промышленными предприятиями <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	262
Терентьева М. А. Малое предпринимательство в северном регионе <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)</i>	268
Ужахова Л. М., Тарабанова Е. С. Проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений на молодежном сегменте рынка труда <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	273
Фадеева И. А. Угроза экономического кризиса в Испании — следствие сепаратистских движений в Каталонии <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i> <i>08.00.14 – Мировая экономика</i>	279
Чернов С. С., Колкова Н. А. Определение индекса экономической эффективности электросетевых компаний на основе DEA-анализа <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	285
Чернова В. Ю. Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции в США, странах ЕС и России <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством</i>	293
Чернухина Г. Н. Поведение потребителей в контексте интернет-инноваций в ретейле <i>08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)</i>	299

Языкова С. В., Алавердова Т. П.

- Новые правила оценки запасов в бухгалтерском учете: проблемы и перспективы их применения
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (2.21. Трансформация бюджетно-налоговой системы на разных стадиях экономического развития: инструменты и модели адаптации) 303

Курганова Н. Ю.

- Методические подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг) 309

Павлинова Е. И.

- Об оценке равномерности территориального развития промышленного производства России
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.1. Промышленность) 314

Баканова Е. Н.

- Стратегия устойчивого развития малого агробизнеса России в условиях новых возможностей и ограничений
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 322

Белоусова Н. В.

- Выявление барьеров повышения прибыльности действующего производства промышленного предприятия
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 329

Сорокин И. А.

- Оценка эффективности высокодивидендных стратегий на различных рынках
08.00.00 – Экономические науки 335

Цуцкарёв В. К.

- Влияние законодательства на инвестиционную привлекательность и экономический рост сферы наземного обслуживания бизнес-авиации
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством 345

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**Рыженков А. Я.**

- О реализации принципа осуществления строительства на основе документов территориального планирования, правил землепользования и застройки, документации по планировке территории
12.00.14 – Административное право; административный процесс 352

Подройкина И. А., Кругликова Д. А.

- Вопросы целесообразности введения новых составов в российское уголовное законодательство
12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право 358

Баранова С. А.

- Административно-правовой статус студента образовательной организации высшего образования
12.00.14 – Административное право; административный процесс 362

Колieва А. Э.

- Договор простого товарищества в деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и иных сельскохозяйственных товаропроизводителей
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.06 – Земельное право; природоресурсное право; экологическое право; аграрное право 367

Кравцова Е. А., Орлова Н. П.

- Особенности перевозки и возмещения вреда, причиненного при перевозках экологически опасных грузов водным транспортом
12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.06 – Природоресурсное право; аграрное право; экологическое право 371

Пучкова В. В., Цергер В. И.

- Зарубежный опыт реализации конституционного права граждан на охрану здоровья: проблемы и перспективы правового обеспечения
12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право
12.00.05 – Трудовое право; право социального обеспечения (юридические науки) 375

Бочкарева Е. В.

- Самодетерминация преступности: понятие и формы
12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право 379

Власов Р. Б.

Применение Общего регламента Европейского союза по защите персональных данных к российским компаниям: проблемы и способы их решения

12.00.10 – Международное право; европейское право 383

Логинов А. С.

Некоторые проблемы права на защиту в цивилистике

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право

12.00.15 – Гражданский процесс; арбитражный процесс 389

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бабушкин Г. Д., Бабушкин Е. Г., Пожерукова Е. Б., Ненашкин Е. С.

Индивидуально-психологические особенности как фактор овладения техническими действиями начинающих теннисистов

13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,

оздоровительной и адаптивной физической культуры 394

Камалеева А. Р., Ноздрин Н. А.

Методические условия проектирования учебных курсов колледжей технического профиля на основе модульности в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 401

Коровин С. С., Калимуллин Р. Р.

Организация и реализация системы комплексного контроля в практике физического образования

13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,

оздоровительной и адаптивной физической культуры 407

Рябков В. М.

Проблемы досуга в наследии Аристотеля

13.00.05 – Теория и методика организации социально-культурной деятельности 416

Тугульчиева В. С., Васильева П. Д.

Проблемы реализации практико-ориентированного подхода в естественно-математическом образовании регионального вуза

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 421

Волкова Л. М., Васильев Д. А.

Стрессоустойчивость будущих специалистов гражданской авиации и таможенного контроля

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 426

Гусева К. Б., Калининкова Н. Г.

Специфика организации практик и стажировок в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации и тьюторства

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 430

Дудчик С. В.

Картирование как педагогическое средство в работе классного руководителя

(на примере профессионального самоопределения подростков)

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования 437

Ускова К. С., Лапп Е. А.

Теоретико-методологические основы проектирования модели сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования 444

Портнова В. Н.

Структурно-компонентный состав информационной культуры курсантов как профессионально значимого качества личности

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования 449

Мысина Т. Ю., Ушакова Е. Г.

Использование опыта педагогического образования во Франции и Великобритании

для выявления условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования 454

Кафидулина Н. Н.

Возможности тьюторского сопровождения проектной деятельности в профессиональном самоопределении подростков

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования 462

CONTENT

08.00.00 ECONOMIC SCIENCES

Amirkhanova L. R., Bikmetov E. Yu., Golikov S. V.

Resource-information approach in the research of risk management in the enterprise activities

08.00.05 – Economics and management of national economy 20

Baymatov A. A., Amindjanova M. M.

Institutional factors of sustainable development of business sector of the regional economics

08.00.05 – Economics and management of national economy (regional economy) 25

Borisova A. A., Garanina M. V., Mashchikova A. V.

Trends influencing the market of street food, and the willingness of enterprises to adapt the tools of interaction with the target audience

08.00.05 – Economics and management of national economy (5. Labor Economics) 32

Budovich Yu. I.

Crowdfunding in the mirror of the non-financial economy

08.00.01 – Economic theory 40

Vetitnev A. M., Voloshchuk P. V.

Qualitative research of the customer experience as a universal tool for internal communications of the service company

08.00.05 – Economics and management of national economy 46

Korobov S. A., Moseyko V. O., Marusinina E. Yu., Epinina V. S.

Entrepreneurship as a condition for the implementation of human capacity to do anything

08.00.05 – Economics and management of national economy 52

Korobov S. A., Moseyko V. O., Marusinina E. Yu., Epinina V. S.

Business skills as a basis for developing an innovative environment

08.00.05 – Economics and management of national economy 59

Matveeva E. E., Gnezdova Yu. V.

Providing the regional economic security level

08.00.05 – Economics and management of national economy 64

Lebedev K. N.

The agreement of the government with business on voluntary financing of social projects by excess profits as a new and promising institution of non-financial economy

08.00.01 – Economic theory 69

Moseyko V. O., Epinina V. S., Marusinina E. Yu., Korobov S. A.

Specificity of evaluation of competitiveness of territorial entrepreneurship systems in the innovation aspect of their activity

08.00.05 – Economics and management of national economy 76

Plyakin A. V., Orekhova E. A.

Spatial analysis of productive capacity in municipal districts for management of inter-municipal cooperation

08.00.05 – Economics and management of national economy 81

Tyutyukina E. B., Sedash T. N., Danilov A. I.

Use of the European experience of creating smart city in Russia

08.00.05 – Economics and management of national economy (innovations management)

08.00.10 – Finances, money turnover and credit 89

Ferova I. S., Kozlova S. A.

Social security in the structure of the country national security

08.00.05 – Economics and national economy management 95

Shatunov M. V., Galieva G. F., Lysenko E. S.

Improving the legal regulation of the issue of prepaid cards in the Russian Federation

08.00.01 – Economic theory 104

Barsova U. V., Sinenko O. A., Sitchikhina V. E.

Practice of the state regulation of e-commerce in the ATP countries

08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit 111

Belomyttseva O. S., Supis I. P. Review of the researches of the behavioral finances in Russia: history and today <i>08.00.00 – Economic sciences</i> <i>08.00.01 – Economic theory</i>	117
Bulankina E. V. Implementation of the state policy of import substitution in agriculture of the Samara region: analysis of the congress and exhibition activities of the region <i>08.00.05 – Economics and national economy management</i>	123
Vasilyeva L. P., Safonova N. R. Investment projects of organizations and their economic safety <i>08.00.05 – Economy and management of the national economy</i>	127
Vershinina O. V., Labusheva Ya. G., Sultaniev I. S. The role of stress testing in risk management of insurance company <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	132
Gviliya N. A., Rundygina D. D. Logistics cost management in the supply chain of book production <i>08.00.05 – Economy and management of the national economy (logistics)</i>	136
Grigorenko T. N., Solod T. V. Assessment of interrelation between indicators of inbound tourism: an econometric approach <i>08.00.05 – Economy and management of national economy</i>	143
Grishina V. T., Kalugina S. A., Lebedeva T. P. Methodical aspects of the trade list <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6. Service sector)</i>	149
Dolgaya A. A. Analysis of emotional intelligence level in team roles <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	154
Ermolovskaya O. Yu., Komarova M. A. Practical aspects of cash-pooling as a type of the corporate cash-flows management <i>08.00.10 – Finance, money circulation and credit (8.3. Finances of economic entities)</i>	160
Zenina E. A., Shershnev A. A., Efremova E. N. Economic efficiency of wheat bread production with functional additive <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	165
Zyuzin Yu. I. Phenomenology and typology of shadow economy <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	170
Kamanina R. V. Emotional intelligence values for commercial professionals <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (2.29. Improving the methodology of human capital management in the interests of innovative development)</i>	175
Koltsova A. A. Tax incentives for intellectual capital development <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	181
Komarov A. V., Borisova E. S. Housing and utility economy as a black hole of the Russian economy <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	187
Kosareva O. A. Modern tendencies of development of retail trade and future formats of retail stores <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6.115. Socio-economic efficiency and quality of public services in the service sector)</i>	193
Krasilnikova E. A., Nikishin A. F. Integral indicators of forecasting investment activity of the regions <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (3.15. Tools for development of perspective of development of spatial socio-economic systems. Forecasting, foresight, indicative planning, programs, performance oriented budget planning, targeted programs, strategic plans)</i>	197

Kuznetsov S. B. Divergence as a measure of the fixed capital formation <i>08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics</i>	202
Lazanyuk I. V., Revinova S. Yu. IKT in the BRICS countries: from strategy to cooperation <i>08.00.14 – Global economics</i> <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	208
Luzina T. V., Elfimova O. S. Problems of migration security and regional trends of migration processes <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	213
Magomaeva L. R. Issues of improvement of the legal and legislative basis of the cross-channel information technologies of the credit-financial sector <i>08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit</i>	221
Mishura N. A. Detection of the cluster potential of economics in providing sustainable of the rural areas development <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	228
Pashovkina E. V. Directions of development of agricultural consumer cooperatives of the Volgograd region <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	234
Petrova T. A. Opportunities for the formation of state human capital <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	241
Polyakova E. V., Ageeva E. S. Methodological approaches to the organization of accounting and tax accounting of the budgetary settlements on the profit tax <i>08.00.12 – Accounting, statistics</i>	246
Rudenko L. G. The mechanism of property infrastructure support of small business of the Kirov region <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	250
Salita S. V. Mechanism of formation of competitive advantages based on the key abilities of the personnel <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	257
Starodubtseva O. A., Romanova A. M. Analysis of the problems of introduction of the energy saving technologies for industrial enterprises <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	262
Terentyeva M. A. Small business in the northern region <i>08.00.05 – Economics and national economy management (labor economics)</i>	268
Uzhakhova L. M., Tarabanova E. S. Employment problems of the university graduates at the youth segment of the labor market <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	273
Fadeeva I. A. The threat of economic crisis in Spain — the consequence of separatistic movements in Catalonia <i>08.00.05 – Economics and national economy government</i> <i>08.00.14 – Global economics</i>	279
Chernov S. S., Kolkova N. A. Determination of the electric-grid companies efficiency index based on the DEA-analysis <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	285
Chernova V. Yu. Regulation of the market of agricultural products in the USA, EU countries and Russian <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	293

Chernukhina G. N. Consumer behavior in the context of internet-innovations in retail <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6. Service Sector)</i>	299
Yazykova S. V., Alaverdova T. P. A new rules of the inventory valuation in an accounting: problems and prospects of use <i>08.00.10 – Finance, money circulation and credit (2.21. Transformation of the fiscal system at different stages of economic development: tools and adaptation models)</i>	303
Kurganova N. Yu. Methodical approaches to assessment of competitiveness of retail trade networks <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6. Service Sector)</i>	309
Pavlinova E. I. Assessment of the uniformity of territorial development of industrial production in Russia <i>08.00.05 – Economics and management of national economy (1.1. Industry)</i>	314
Bakanova E. N. Small agribusiness of Russia in the conditions of new possibilities and limitations <i>08.00.05 – Economy and management of national economy</i>	322
Belousova N. V. Detecting the barriers of increasing profitability of the industrial plant's production <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	329
Sorokin I. A. The evaluation of the effectiveness of high-dividend strategies in various markets <i>08.00.00 – Economic sciences</i>	335
Tsutskarev V. K. Legislation factors affecting for the business aviation groundhandling investment attractiveness and economic growth <i>08.00.05 – Economics and management of national economy</i>	345
12.00.00 LAW SCIENCES	
Ryzhenkov A. Ya. On implementation of the principle of construction based on the documents of territorial planning, rules of land use and building, documentation on space planning <i>12.00.14 – Administrative law; administrative procedure</i>	352
Podroykina I. A., Kruglikova D. A. Issues of expediency of introduction of new crime components into the Russian criminal legislation <i>12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law</i>	358
Baranova S. A. Administrative and legal status of a student of the educational institution of higher education <i>12.00.14 – Administrative law; administrative process</i>	362
Kolieva A. E. The simple partnership agreement in activity of peasant farms and other agricultural producers <i>12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law</i> <i>12.00.06 – Land law; natural resources law; ecological law; agrarian law</i>	367
Kravtsova E. A., Orlova N. P. Features of transportation and compensation of harm incurred by transportation of the environmentally hazardous goods by water transport <i>12.00.03 – Civil law; business law; family law; international private law</i> <i>12.00.06 – Natural Resources Law; agrarian law; environmental law</i>	371
Puchkova V. V., Zenger V. I. Foreign experience of implementation of the constitutional rights of citizens for health protection: problems and prospects of legal environment <i>12.00.02 – Constitutional law; constitutional litigation; municipal law</i> <i>12.00.05 – Labor law; social security law (law)</i>	375
Bochkareva E. V. Self-determination of crime: concept and forms <i>12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law</i>	379

Vlasov R. B.

European Union General Data Protection Regulation application to the Russian companies: problems and methods of solution

12.00.10 – International law; European law 383**Loginov A. S.**

Some problems of the right to protection in civil law

*12.00.03 – Civil law; business law; family law; international private law**12.00.15 – Civil procedure; arbitrary procedure* 389**13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES****Babushkin G. D., Babushkin E. G., Pozherukova E. B., Nenashkin E. S.**

Individual psychological features as a factor of mastering technical features of beginning tennis-player

13.00.04 – Theory and methods of physical education, sports training, recreational and adaptive physical culture 394**Kamaleyeva A. R., Nozdrina N. A.**

Methodical conditions of designing training courses for technical colleges based on the modularity

in the conditions of integration of educational and professional standards

13.00.08 – Theory and methods of vocational education 401**Korovin S. S., Kalimullin R. R.**

Organization and implementation of complex monitoring system in the practice of physical education

13.00.04 – Theory and method of physical training, sport training, health-promoting and adaptive physical culture 407**Ryabkov V. M.**

Issues leisure in the Aristotle's heritage

13.00.05 – Theory and method of the socio-cultural activity 416**Tugulchieva V. S., Vasilyeva P. D.**

Problems of implementation of the practical oriented approach in the natural-mathematical education

of a regional higher educational institution

13.00.08 – Theory and methodology of professional education 421**Volkova L. M., Vasilyev D. A.**

Stress resistance of future specialists of civil aviation and customs controls

13.00.08 – Theory and methods of professional education 426**Guseva K. B., Kalinnikova N. G.**

Features of organizing practices and internships of professional training of specialists

in the field of individualization and tutoring

*13.00.01 – General pedagogics and history of pedagogics and education**13.00.08 – Theory and methodology of professional education* 430**Dudchik S. V.**

Mapping as pedagogical tool in the work of the class teacher

(for an example of professional self-determination of adolescents)

13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education 437**Uskova K. S., Lapp E. A.**

Theoretical-methodological basics of designing a model of support for young children with disabilities

13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education 444**Portnova V. N.**

Structural and component composition of information culture of cadets

as a professionally significant quality of personality

13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education 449**Mysina T. Yu., Ushakova E. G.**

Use of the pedagogical education experience of France and Great Britain

for detection of the conditions of specialists training for control of the activity-based educational practices

*13.00.01 – General pedagogics, history of pedagogics and education**13.00.08 – Theory and method of vocational education* 454**Kafidulina N. N.**

Opportunities of the tutor support of the project activity in professional self-determination of teenagers

13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education 462

08.00.00 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

08.00.00 ECONOMIC SCIENCES

УДК 330.131.7
ББК 65.012.121

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.118

Amirkhanova Liliya Rifovna,
doctor of economics, professor,
professor of the department of management and marketing,
Ufa State Aviation
Technical University,
Ufa,
e-mail: nfs_kamil@mail.ru

Амирханова Лилия Рифовна,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Уфимский государственный авиационный
технический университет,
г. Уфа,
e-mail: nfs_kamil@mail.ru

Bikmetov Evgeniy Yurevich,
doctor of sociological sciences, professor,
professor of the department of management and marketing,
Ufa State Aviation
Technical University;
chief researcher
of the Institute of social-economy research,
Ufa Federal Research Center of the Russian Academy of Science,
Ufa,
e-mail: bicprof@mail.ru

Бикметов Евгений Юрьевич,
д-р социол. наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Уфимский государственный авиационный
технический университет;
главный научный сотрудник
Института социально-экономических исследований,
Уфимский федеральный исследовательский центр РАН,
г. Уфа,
e-mail: bicprof@mail.ru

Golikov Sergey Vladimirovich,
candidate of sociological sciences,
associate professor of the department
of management and marketing,
Ufa State Aviation
Technical University,
Ufa,
e-mail: ser8123@yandex.ru

Голиков Сергей Владимирович,
канд. социол. наук,
доцент кафедры
менеджмента и маркетинга,
Уфимский государственный авиационный
технический университет,
г. Уфа,
e-mail: ser8123@yandex.ru

РЕСУРСНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

RESOURCE-INFORMATION APPROACH IN THE RESEARCH OF RISK MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE ACTIVITIES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье предложена методика уменьшения влияния рискованных ситуаций, которая опирается на показатель безопасности ведения бизнеса в условиях кооперации предприятий, ресурсно-информационный подход для уменьшения экономических потерь при создании совместных предприятий, показатель скорости вывода инновационных продуктов на рынок, отражающий потенциал предприятия в эффективном использовании различных видов ресурсов. Разница в скорости вывода инновационного продукта на рынок лидирующего и догоняющего предприятия позволяет определить необходимую величину ресурсов для объективной оценки собственной позиции на конкурентном рынке и уменьшения вероятности наступления рискованной ситуации.

The article proposes a method of reducing the impact of risk situations, which is based on the indicator of business security in the conditions of cooperation of enterprises; resource-information approach to reduce economic losses in the creation

of joint ventures; rate of output of innovative products to the market, which reflects the potential of the enterprise in the effective use of various types of resources. The difference in the speed of bringing an innovative product to the market of a leading and catching-up enterprise makes it possible to determine the necessary amount of resources for an objective assessment of one's own position in a competitive market and to reduce the probability of risk situation

Ключевые слова: ресурсно-информационный подход, управление рисками, рискованная ситуация, экономическая безопасность, экономические потери, потенциал предприятия, скорость обновления продукции, информация, ресурсы, ресурсные барьеры.

Keywords: resource-information approach, risk management, economic security, economic losses, potential of enterprise, products update rate, information, resources, resource barriers.

Введение

В современных условиях предприятия оказываются перед вызовами, связанными с неопределенностью и стохастичностью экономических и социальных отношений, которые создают опасность для хозяйствующих субъектов. Поэтому функционирование и развитие предприятия всегда сопряжено с рисками. Среди множества факторов, создающих рисковую ситуацию для предприятия, необходимо выделить основные, среди которых ограниченность ресурсов, их неэффективное использование. Эффективный менеджмент позволяет принимать адекватные ситуации решения по формированию конкурентных преимуществ, разработке стратегии развития бизнеса, подготовке ресурсной базы бизнеса и т. д.

В настоящее время в экономических исследованиях и практике риск является одной из базовых категорий. Ряд специалистов по вопросам управления рисками считают, что риск в экономике — это возможность понесения убытков или недополучения прибыли в ожидаемом объеме [1; 2; 3; 4]. Другие авторы [5] рассматривают риск как комплексное явление, выделяя такие составляющие, как величина ущерба, вероятность потерь, реальная подверженность субъекта убыткам. Риск в деятельности субъектов хозяйствования отражает степень отклонения от целей в неблагоприятную сторону, степень убытков, неудачи с учетом влияния управляемых и неуправляемых факторов, прямых и обратных связей [6]. Предприниматель должен уметь управлять рисками, т. е. анализировать сложившуюся ситуацию, оценивать степень рисков, принимать меры по предотвращению, снижению потерь, уметь использовать рискованную ситуацию для получения дохода [7, с. 35].

Указанные обстоятельства обуславливают постановку цели настоящего исследования — разработать инструментарий управления рисками для предприятия в современных социально-экономических условиях.

Задачи, которые мы ставили перед собой, состоят в следующем: предложить понятие меры зависимости (независимости) предприятия от партнера при организации совместного предприятия и показатель «экономического ущерба» для оценки «безопасности предприятия»; раскрыть содержание ресурсно-информационного подхода и возможностей его применения для снижения влияния рискованных ситуаций; расширить содержание понятия барьеров входа в отрасль и выхода из отрасли за счет введения ресурсных барьеров между слоями отрасли; предложить показатель «скорость вывода инноваций на рынок» предприятия-лидера, позволяющий оценить недостающий потенциал догоняющего предприятия.

Основная часть

Управление рисками способствует поддержанию необходимого уровня безопасности. Под экономической безопасностью исследователи понимают такое состояние субъекта, при котором вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств самого субъекта, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела) [8, с. 78]. Безопасность предприятия предполагает эффективное использование ресурсов, обеспечивающих функционирование предприятия в настоящем и устойчивое развитие в будущем. При рассмотрении данной категории понятийный аппарат необходимо расширить и предложить

использовать следующие принципы: «опора на собственные силы» и «наступая, думай об обходных маневрах». Эти принципы применимы как на уровне поведения индивида, так и на уровне предприятия. Для того чтобы компания успешно функционировала, необходимо грамотно решать проблему оценки рисков и учитывать их возможное влияние на экономическую безопасность предприятия [9].

В оценке безопасности предприятия следует использовать показатель «экономический ущерб» (U). Чем выше величина ущерба U , тем ниже эффективность предприятия и его способность конкурировать и развиваться, а следовательно, снижается его экономическая безопасность. При этом предприятие становится зависимым финансово. При этом зависимость предприятия прямо пропорциональна объемам закупки товаров и сырья.

Нами предложен показатель (1) для оценки зависимости предприятия от партнера IND , равный отношению суммы закупаемых товаров (комплектующие, узлы и т. д.), удовлетворяющих потребности предприятия в краткосрочном $PR_{кк}$ и долгосрочном периодах $PR_{дс}$, к сумме закупаемых и производимых собственными силами товаров $ownPR$.

$$IND = (PR_{кк} + PR_{дс}) / (PR_{кк} + PR_{дс} + ownPR). \quad (1)$$

Закупаемые изделия предлагается поделить на две группы в соответствии с формулой (1). Товары с потребностью закупки в краткосрочном периоде $PR_{кк}$ в текущих условиях можно оставить в группе завозимых, а группы товаров, потребность в которых на предприятии имеет долгосрочный характер $PR_{дс}$, должны переводиться в разряд производимых на предприятии и далее в разряд продаваемых.

На безопасность предприятия U влияет показатель его зависимости от партнера IND . Можно построить функциональную зависимость U (IND). При этом показатель IND изменяется от 0 до 1. Значение $IND = 1$ получаем, когда предприятие практически полностью закупает все сырье, материалы, комплектующее или даже готовые модули. Это означает, что в долгосрочном периоде предприятие нанесет себе значительный ущерб, а в краткосрочном как минимум создаются препятствия для его развития. Значение $IND = 0$ свидетельствует о том, что предприятие производит продукцию, используя только свои разработки, комплектующие, материалы и сырье. В таком случае функциональная зависимость U (IND) тоже может принять высокое значение ввиду того, что предприятие перестает взаимодействовать с партнером, а кооперация с ним могла бы принести синергический эффект SE . Если предприятие воздерживается от сотрудничества, то значение SE превращается для него в ущерб. В итоге получаем две зависимости U (IND): с одной стороны, возрастающая ввиду нарастания степени зависимости от другого производителя и в связи с этим торможение собственного развития, а с другой стороны, убывающая по причине увеличения степени зависимости от стороннего производителя, но дающего возможность получить SE за счет получения новых знаний, навыков и умений, способствующих развитию.

Решение находится между двумя крайними точками 0 и 1. Показатель может быть ближе к 1, если анализ опыта взаимодействия с рассматриваемым предприятием дает положительный прогнозный результат и исследуемая организация выбирает политику производства товаров, необходимых для потребителей только в краткосрочном периоде.

И напротив, решение может быть ближе к 0, если у организации имеется потенциал для развития, который необходимо реализовать, но в данный момент отсутствуют собственные технологии для производства данного вида товаров.

Кроме того, перечень предложенных показателей необходимо дополнить инструментарием распределения задач между равноправными партнерами по совместной деятельности. После вычисления оптимальной величины меры зависимости предприятия можно определить долю задач из всего множества, которая может быть передана партнеру. На этом этапе необходимо определить конкретные задачи, передаваемые для решения партнеру. Например, производить комплектующие для изделия самому предприятию или заказать партнеру для минимизации убытков? Эту задачу предлагается рассматривать с помощью ресурсно-информационного подхода по распределению задач по уровням иерархии [10, с. 86].

Нами предлагается рассматривать не иерархическое построение решений, а один горизонтальный уровень распределения задач между двумя и более равноправными партнерами. Риск связан с качеством, объемом имеющейся информации, знаний. Организационная информация — основной ресурс преодоления ситуации неопределенности и минимизации риска, однако из-за неполноты, искаженности содержания или закрытости она является источником увеличения вероятности возникновения негативных последствий [11]. Указанный подход [10, с. 86] можно использовать для распределения задач между равноправными партнерами. При принятии решения необходимо оценить временные затраты на обработку информации и формирование ресурсов (знание технологий, наличие источника уникальных, более качественных или дешевых ресурсов). С ростом временных затрат на обработку информации и формирование ресурсов для решения задачи партнером будут расти экономические убытки из-за простаивания ресурсов, а значит, будет снижаться экономическая безопасность сторон, выражающаяся в потере конкурентоспособности и сокращении доли на рынке сбыта изготавливаемой продукции. Задача должна быть делегирована тому партнеру, который с минимальными затратами времени на обработку информации и ресурсов, а также на их ожидание сможет ее решить.

Каждую задачу из всего множества необходимо рассматривать отдельно и определить экономические убытки в ходе ее решения как на исследуемом предприятии, так и у партнера. Полученное множество решений, в котором каждая из задач характеризуется двумя значениями экономических убытков, формируем в два множества, сохраняющих на оптимальном уровне значение меры зависимости исследуемого предприятия от партнера. Соответственно, первое множество задач — это задачи, решаемые на исследуемом предприятии, а второе — делегированные партнеру.

Следующим по значимости фактором, позволяющим уменьшить вероятность наступления рискованной ситуации, является ресурсное обеспечение предприятия: труд, материальные и нематериальные активы, финансы. Именно достаточное количество ресурсов при их эффективном использовании позволяет предприятию вести успешную инновационную хозяйственную деятельность. Менеджмент предприятия с имеющимися ресурсами определяет его потенциал. Этот потенциал необходимо сравнить с потенциалом родственных предприятий, уже работающих в инновационных отраслях.

Одним из признаков полноты имеющегося потенциала предприятия является скорость вывода инноваций на рынок [12, с. 231]. Под скоростью вывода инноваций на рынок понимается появление того или иного ключевого события (новой модели товара или услуги) в единицу времени, например в год. Интервалы появления новых моделей неравномерны, поэтому предлагается определять среднюю величину скорости изменения модельного ряда (2):

$$V_{cp} = \sum_{i=1}^n \frac{M_i}{(t_i - t_{i-1})}, \quad (2)$$

где M_i — количество новых моделей, появившихся к концу i -го года; n — количество последних лет, за которые рассчитывается V_{cp} ; t_i — момент последнего появления новой модели (отчетный период); t_{i-1} — момент первого (предпоследнего) появления новой модели (базовый период).

Потенциал предприятия тем выше, чем выше его способность соответствовать среднему значению этого показателя в отрасли. Потенциал — имеющиеся в наличии и могущие быть использованными для достижения целей ресурсы. Эффективность использования ресурсов зависит от интеллектуального потенциала персонала, включающего три элемента: человеческий капитал, структурный и потребительский. Предложенный показатель (2) в комплексе характеризует способность человеческого капитала к новшествам и организационную эффективность структурного капитала (показывает, в какой степени организация стимулирует, а не тормозит работу компании). Структурный капитал является проявлением организационных способностей предприятия отвечать требованиям рынка, возможности их использовать вновь для создания новых ценностей. Измерение их стоимости необходимо для определения конкурентного преимущества фирмы, так как важно знать, сколько будет стоить достижение показателя (2). Например, предприятие стремится достичь значения показателя (2), как у лидера отрасли. Для этого оно сравнивает свой показатель с показателем лидера (3):

$$\Delta V_{cp} = V_{cp1} - V_{cp2}, \quad (3)$$

где ΔV_{cp} — опережение лидером предприятия по показателю (2); V_{cp1} — среднее значение скорости изменений модельного ряда у лидера; V_{cp2} — среднее значение скорости изменений модельного ряда предприятия.

Предприятие может узнать, сколько потребуется ресурсов для достижения такого же уровня показателя ΔV_{cp1} у лидера. Чем больше разница ΔV_{cp} , тем больше ресурсов требуется для достижения этого уровня. Предприятие может оказаться перед ресурсным барьером. Влияние ресурсного барьера тем более усиливается, если конкуренты используют стратегию, основанную на низких издержках. Величина ресурсного барьера для разных предприятий будет зависеть от стоимости их ИК. Это чистая текущая стоимость нематериальных фондов ($C_{нф}$), которая определяется как величина, характеризующая способность предприятия пользоваться нематериальными фондами так, чтобы опережать конкурентов. После определения $C_{нф}$ лидера необходимо также оценить $C_{нф}$ предприятия. Тогда, чтобы определить величину ресурсного барьера по интеллектуальному капиталу, нужно найти разность (4):

$$R_{\text{инт}} = C_{\text{нфл}} - C_{\text{нфпр}}, \quad (4)$$

где $R_{\text{инт}}$ — величина ресурсного барьера (руб.), обусловленного наличием интеллектуального капитала у предприятия-лидера. Это те финансовые ресурсы, которые нужны предприятию, чтобы достичь такого же уровня развития, как и фирма-лидер; $C_{\text{нфл}}$ — стоимость ИК у фирмы-лидера, руб.; $C_{\text{нфпр}}$ — стоимость ИК у предприятия, руб.

Ресурсный барьер определяется не только нематериальными активами, но и материальными. Если предприятие-лидер при разработке и изготовлении использует новую технологию, которая позволяет оперативно и с наименьшими затратами выполнять новые проекты, то стоимость технологии тоже будет представлять ресурсный барьер $R_{\text{техн}}$. Это цена, которую нужно заплатить за обладание технологией, чтобы приблизиться к уровню предприятия-лидера.

При выборе структурной организации предприятия необходимо использовать показатель время вывода новой модели T_j в j -й организации на рынок (5):

$$T_j = t_{jp} + t_{jnn}, \quad (5)$$

где t_{jp} — время проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, мес.; t_{jnn} — подготовка производства и изготовление продукции до ее реализации, мес.

Необходимо учитывать наличие транзакционных издержек $Z_{\text{транц}}$, под которыми понимаются любые издержки, связанные с осуществлением операций через рынок. Чем больше у организации клиентов, тем большим потребительским капиталом P_j она обладает.

Отечественными исследователями [13] разработана методика определения ее стоимости. Для понимания сути барьеров можно представить отрасль, в которой работают фирмы, в виде слоев, расположенных иерархически: в нижнем слое отрасли находятся одиночные фирмы, имеющие низкую скорость вывода инновационного продукта на рынок; в среднем слое отрасли находятся предприятия холдингового типа, преодолевшие за счет объединения ресурсные барьеры и имеющие довольно высокую скорость вывода новых продуктов на рынок; в самом верхнем слое находятся транснациональные стратегические альянсы и мировые системы метакорпораций, которые преодолели ресурсные барьеры и за счет этого имеют высокую скорость вывода новых продуктов на рынок и даже формируют на них спрос.

В связи с вышесказанным предлагается ввести к существующим понятиям барьеров входа в отрасль и выхода из отрасли еще и такие понятия, как ресурсные барьеры между слоями отрасли. Ресурсный барьер определяет величину финансовых вложений, необходимых для обеспечения высокой скорости вывода инноваций на рынок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М. : Финансы и статистика, 1996. 192 с.
2. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие. М. : Дело и сервис, 2002. 160 с.
3. Фадеева Е. А., Родина К. А. Классификация и проблемы оценки рисков промышленного предприятия на примере производственных компаний // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. № 1 (42). С. 136–140.
4. Альгин А. П. Грани экономического риска. М. : Знание, 1991. 344 с.
5. Клиновский Т. Т. Основы управления рисками рыночной экономики. М. : Полистрем, 2000. 252 с.

Для перехода на высший уровень (или для входа в данную отрасль) предприятию необходимо обеспечить высокую скорость вывода инноваций на рынок. Это возможно при существенных капиталовложениях в основные средства производства, технологии, персонал. Чтобы снизить уровень барьеров, необходимо так использовать и распределять ресурсы предприятия, чтобы затраты на достижение целей были минимальны.

Распределение и использование ресурсов лежит в основе структурной организации при объединении предприятий. При недостаточности ресурсов предприятие вынуждено остаться на прежнем уровне и бороться за свою долю рынка. Однако при желании перешагнуть ресурсный барьер, чтобы оказаться на более высоком уровне иерархии в отрасли, предприятие может войти в интегрированную группу. При этом оно должно моделировать и исследовать функцию $\Delta V_{\text{ср}}(R_{\text{инт}}, R_{\text{техн}}, T_j, Z_{\text{транц}}, P_j)$ по критериям: стоимость рыночной капитализации, объем продаж, рентабельность, доля рынка, доход на акционерный капитал и т. д.

При ее исследовании надо учитывать взаимный интерес предприятий. Сначала менеджменту предприятия необходимо оценить ресурсы, которыми оно обладает, затем найти такого партнера, с которым каждый бы восполнял недостатки другого. Это стратегия взаимодополнения ресурсов за счет организационной реализации: имеющиеся ресурсы i -го типа одного предприятия дополняются требуемыми ресурсами j -го типа другого и наоборот. Таким образом, необходимо связывать структурную организацию предприятий с их ресурсными составляющими.

Заключение

Изложенные теоретические размышления дают нам возможность сделать следующие **выводы**.

1. Предложенный инструментарий, основанный на оценке оптимальной меры зависимости (независимости) предприятия от партнера, позволяет исследовать рисковую ситуацию и выбрать такое решение, которое обеспечит минимальное значение показателя экономического ущерба и тем самым способствует достижению большей безопасности деятельности предприятия.

2. Раскрыто содержание ресурсно-информационного подхода и возможностей его применения для снижения влияния рисков ситуаций на предприятия в условиях горизонтального распределения задач между равноправными партнерами.

3. Предложен показатель «скорость вывода инноваций на рынок», позволяющий объективно оценить недостающий потенциал догоняющего предприятия по отношению к потенциалу предприятия-лидера и выбрать для преодоления барьеров отрасли адекватную ситуации форму объединения фирм.

6. Витлинский В. В., Великоиваненко Г. И. Рискология в экономике и предпринимательстве. Киев : КНЕУ, 2004. 293 с.
7. Киселева И. А. Экономическая безопасность предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 4(41). С. 33–37.
8. Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М. : Экономика, 1997. 288 с.
9. Каранина Е. В., Загарских В. В. Система экономической безопасности в России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 12. С. 40–43.
10. Амирханова Л. Р. Обеспечение устойчивости и экономичности производственной деятельности предприятия. М. : Изд-во МАИ, 2005. 182 с.
11. Михненко П. А. Теория менеджмента : учебник. М. : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. 304 с.
12. Бикметов Е. Ю., Амирханова Л. Р. Методология исследования характера и факторов организационных изменений // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2018. № 3. С. 225–239.
13. Бендиков М. А., Джамай Е. В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 4. С. 3–24.

REFERENCES

1. Balabanov I. T. Risk-management. M. : Finansy I statistika, 1996. 192 p. (In Russ.).
2. Granaturov V. M. Economic risk: essence, methods of measurement, ways of reduction. M. : Delo I Servis, 2002. 160 p. (In Russ.).
3. Fadeeva E. A., Rodina K. A. The classification and problems of risk assessment of industrial enterprises on the example of the production companies // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2018. No. 1(42). Pp. 136–140. (In Russ.).
4. Algin A. P. The verge of economic risk. M. : Znanie, 1991. 344 p. (In Russ.).
5. Klinovsky T. T. Fundamentals of market economy risk management. M. : Polistram, 2000. 252 p. (In Russ.).
6. Vitlinsky V. V., Velikoivanenko G. I. Riskology in economics and entrepreneurship. Kiev : KNEU, 2004. 293 p. (In Russ.).
7. Kiseleva I. A. Economic safety of an enterprise // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2017. No. 4(41). Pp. 33–37. (In Russ.).
8. Kleiner G. B., Tambovtsev V. L., Kachalov R. M. An enterprise in an unstable economic environment: risks, strategy, safety. M. : Ekonomika, 1997. 288 p. (In Russ.).
9. Karanina E. V., Zagarskikh V. V. System of economic security in Russia // Economics and management: problems, solutions. 2015. No. 12. Pp. 40–43. (In Russ.).
10. Amirkhanova L. R. Ensuring sustainability and efficiency of production activities of the enterprise. M. : MAI Publ., 2005. 182 p. (In Russ.).
11. Mikhnenko P. A. The theory of management. M. : Moscow financial-industrial University «Synergy», 2012. 304 p. (In Russ.).
12. Bikmetov E. Yu., Amirkhanova L. R. Research methodology the nature and factors of organizational changes // Bulletin of Perm national research Polytechnic University. Social and economic sciences. 2018. No. 3. Pp. 225–239. (In Russ.).
13. Bendikov M. M., Jamai E. V. Intellectual capital of developing firm: problems of identification and measurement // Management in Russia and abroad. 2001. No. 4. Pp. 3–24. (In Russ.).

Как цитировать статью: Амирханова Л. Р., Бикметов Е. Ю., Голиков С. В. Ресурсно-информационный подход в исследовании управления рисками в деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 20–24. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.118.

For citation: Amirkhanova L. R., Bikmetov E. Yu., Golikov S. V. Resource-information approach in the research of risk management in the enterprise activities // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 20–24. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.118.

УДК 330
ББК 65.010.11

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.137

Baymatov Alijohn Azizovich,
doctor of economics,
professor of the department of economic theory,
Tajik State University of Law,
Business and Politics,
Tajik Republic, Khojend,
e-mail: alijon45@mail.ru

Amindjanova Mukhiba Muhamadnasimovna,
senior lecturer of the department of branch economy,
Technical institute
of Tajik Technical University named after M. Osivi,
Tajik Republic, Khojend
e-mail: mukhiba7788@gmail.com

Байматов Алиджон Азизович,
д-р экон. наук,
профессор кафедры экономической теории,
Таджикский государственный университет права,
бизнеса и политики,
Республика Таджикистан, г. Худжанд,
e-mail: alijon45@mail.ru

Аминджанова Мухиба Мухамаднасимовна,
старший преподаватель кафедры отраслевой экономики
политехнического института,
Таджикский технический университет им. акад. М. С. Осими,
г. Худжанд,
e-mail: mukhiba7788@gmail.com

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

INSTITUTIONAL FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMICS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)

08.00.05 – Economics and management of national economy (regional economy)

В статье рассмотрена зависимость процесса формирования и развития предпринимательского сектора от действий институтов рыночной системы, их влияние на создание благоприятной институциональной среды для региональных субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Особое внимание уделяется применению институционального подхода в исследовании процесса взаимодействия предпринимательских структур и институтов рыночной системы, способствующего решению стратегической проблемы повышения уровня жизни населения страны. Оценка их взаимодействия осуществляется при помощи методики, базирующейся на информации, официально опубликованной в статистических ежегодниках, а также на результатах проведенных опросов экспертов — специалистов институтов и предпринимателей. Рассчитаны индексы важности институтов рыночной экономики по степени их влияния на функционирование предпринимательских структур и произведена их классификация на способствующие, замедляющие и сдерживающие развитие предпринимательского сектора региона. Выявлено, что в процессе формирования рыночной системы усиливается тенденция увеличения абсолютной величины транзакционных издержек, связанных с взаимоотношениями субъектов предпринимательского сектора с институтами рыночной экономики, особенно с открытием и ведением бизнес-деятельности. Обоснована целесообразность определения альтернативных затрат времени и средств, и в связи с этим введен термин «транзакционные социальные издержки» и методика его расчета. Представлена логическая схема взаимодействия субъектов предпринимательского сектора региона с рыночными институтами через реальный и транзакционный сегменты экономики, осуществляющие соответственно производственные и обслуживающие функции. С введением унифицированной системы налогового управления и подключением IT-систем к сбору налогов

отмечается значительное сокращение личного взаимодействия между налоговым инспектором и налогоплательщиком — субъектом предпринимательского сектора.

The article examines the dependence of the process of formation and development of the business sector on the actions of the institutions of the market system, their influence on the creation of a favorable institutional environment for regional business entities. Special attention is paid to the application of an institutional approach to the study of the interaction of business structures and market system institutions that contribute to solving the strategic problem of raising the standard of living of the population. Evaluation of their interaction is carried out using a methodology based on the information, officially published in statistics annuals, as well as the results of surveys of experts — specialists from institutes and entrepreneurs. The indexes of the importance of the institutions of a market economy are calculated, according to the degree of their influence on the functioning of entrepreneurial structures, and they are classified into contributing, slowing down and limiting the development of the entrepreneurial sector in the region. It was revealed that in the process of formation of the market system, the trend of increasing absolute value of transaction costs associated with the relationship of subjects of the business sector with the institutions of a market economy is increasing, especially after starting and doing business activity. In this regard determination of alternative time and means expenses, the expediency of introducing the term “transactional social costs”, as well as the method of its calculation, is justified. Logical scheme of collaboration of the subjects of entrepreneurial sector of the region with marketing institutions through real and transactional segments of economy, implementing, accordingly, manufacturing and serving functions is described. With the introduction of a unified system of tax administration and connection of the IT system to tax collection, there has been a significant reduction in personal interaction between the tax inspector and the taxpayer — the subjects of the business sector.

Ключевые слова: институт, институциональные изменения, институциональная среда, предпринимательский сектор региона, макроэкономический субъект, предпринимательские структуры, важность институтов, транзакционные социальные издержки, налоговое администрирование, IT-система, электронная подача декларации.

Keywords: institution, institutional changes, institutional environment, entrepreneurial sector of a region, macroeconomic entity, entrepreneurial structures, the importance of institutions, transactional social costs, tax administration, IT-system, electronic filing of declarations.

Введение

Актуальность темы определяется тем, что процесс формирования и развития предпринимательского сектора в период рыночной трансформации экономики во многом зависит от действий институтов рыночной системы, оказывающих влияние на региональные субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность в социально-экономической сфере в соответствии с требованиями объективных законов общественного развития. В связи с этим задача формирования благоприятной институциональной среды для развития предпринимательского сектора региона и всестороннего содействия деятельности его субъектов на всей его территории выходит на первый план, ибо от ее решения зависит надежное обеспечение устойчивого развития экономики, повышение уровня и качества жизни населения регионов страны. Актуальность темы также обусловлена необходимостью создания максимально комфортных условий для жизни населения и деятельности субъектов хозяйствования предпринимательского сектора и укрепления их позиций в экономике регионов.

Изученность проблемы. Роль институтов в региональной экономике как необходимых звеньев экономической системы показана в исследованиях ученых-экономистов, где большое внимание уделено теории прав собственности, так как все страны в период трансформации своей экономики сталкиваются с проблемами реформирования отношений собственности и формирования соответствующих институтов.

Целесообразность разработки темы обусловлена тем, что с формированием цивилизованных рыночных отношений огромный интерес приобретают вопросы теоретического и методического обоснования процесса взаимодействия институтов рынка и предпринимательских структур, результат которого направлен на совершенствование существующих законодательных и нормативных правил. Назрела необходимость также в разработке и принятии стройной концепции устойчивого долгосрочного развития предпринимательского сектора региона, учитывающей масштабы и глубину институциональных изменений. Усиливается также необходимость совершенствования самой методики измерения влияния институциональных изменений на развитие предпринимательского сектора региона.

Научная новизна статьи состоит в теоретическом обосновании взаимозависимости процессов создания институтов рыночной системы и формирования предпринимательского сектора, разработке методических подходов к определению влияния институциональных изменений на эффективность функционирования субъектов предпринимательства в период трансформации экономики регионов.

Целью написания научной статьи является теоретическое обоснование процесса взаимозависимости создания институтов рыночной системы и формирования предприни-

мательского сектора, разработка методических положений по оценке влияния институциональных изменений на повышение эффективности деятельности субъектов предпринимательства в условиях рыночной трансформации экономики.

Основными задачами исследования являются определение понятий «предпринимательский сектор региона» и «институт рыночной системы», оценка влияния институциональных изменений на деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рыночной трансформации экономики и нахождение путей оптимизации транзакционных издержек как фактора эффективности их функционирования.

Основная часть

Эффективная деятельность предпринимательских структур становится основополагающим принципом функционирования органов управления на разных уровнях государственной власти, что требует «усиления потенциала государственных институтов и совершенствования взаимодействия с частным сектором» [1]. Между тем предпринимаемые в этом направлении усилия на региональном уровне в настоящее время крайне недостаточны, а уровень эффективности государственной поддержки деятельности предпринимательских структур остается пока низким. Отсутствие теоретических и методологических разработок по формированию благоприятной институциональной среды, способствующих расширению масштабов поддержки предпринимательских структур, функционирующих в различных сферах и отраслях региональной экономики, сдерживает процесс разработки и проведения эффективной государственной политики регулирования предпринимательской деятельности в регионах страны.

В связи с этим особое внимание уделяется применению институционального подхода в процессе формирования и развития предпринимательского сектора и институтов рыночной системы, способствующих решению стратегической проблемы повышения уровня жизни населения страны.

Экономические процессы, связанные с трансформацией взаимоотношений субъектов, образующих предпринимательский сектор, и процессы, связанные с регулирующей деятельностью институтов по формированию благоприятной институциональной среды, взаимосвязаны и носят двоякий характер. С одной стороны, институты призваны ускорить процесс формирования предпринимательского сектора и способствовать повышению эффективности его функционирования, с другой стороны, своевременный учет опыта субъектов по соблюдению формальных и неформальных правил позволяет совершенствовать функции институтов и ведет к повышению их роли в регулировании предпринимательской деятельности.

Предпринимательский сектор как стержень экономической системы региона представлен разными субъектами и рыночными агентами, деятельность которых направлена на достижение рациональности и сбалансированности воспроизводственного процесса. Поэтому важное значение приобретает решение вопроса проектирования экономической модели эффективного функционирования предпринимательского сектора региона в рамках изменяющейся институциональной среды.

В отличие от существующих в экономической литературе определений предпринимательский сектор региона следует рассматривать как макроэкономический субъект, представляющий совокупность предпринимательских структур, функционирующих и взаимодействующих между собой в рамках определенной институциональной среды. Последний предполагает необходимость и важность разработки концепции

взаимодействия институтов рыночной системы и субъектов предпринимательского сектора региона с применением системного и комплексного подходов. Более того, повышение регулирующей роли институтов в формировании институциональной среды функционирования рыночной системы региона требует оптимизации транзакционных издержек. Однако в реальной экономической ситуации внесение частых или запоздалых изменений в правила функционирования действующих и вновь создаваемых институтов и несовершенство институциональной среды могут привести к росту негативных тенденций в деятельности субъектов предпринимательского сектора и снижению его роли в социально-экономическом развитии региона.

Происходящие процессы рыночной трансформации экономики обусловили необходимость оценки влияния институциональных изменений на масштабы и темпы социально-экономического развития регионов страны. Об этом свидетельствуют результаты научных исследований отечественных ученых, проведенных в последнее десятилетие, где все больше внимания уделяется определению степени влияния институциональной среды на развитие социально-экономических систем [2–6].

Все возрастающая роль рыночных институтов в деятельности субъектов — предпринимательских структур вызвала активное применение институциональной концепции в анализе и оценке тенденций развития современной национальной экономики. Исследованы некоторые институциональные аспекты, связанные с процессом формирования и развития рыночной экономической системы региона и ее инновационной модернизации [7; 8].

С помощью использования методов и моделей институциональной теории можно оценить реальные возможности ускорения процесса формирования и развития предпринимательского сектора региона и, что важно, определить масштабы его функционирования в условиях ограниченности ресурсов и институциональных изменений. Но вместе с тем институциональный подход к оценке двух взаимодействующих элементов экономической системы — рыночных институтов и субъектов предпринимательского сектора — допускает предположение о том, что в региональной

экономике имеет место совершенный и сбалансированный рынок, где беспрепятственно осуществляется обмен, а возможности индивида — субъекта владеть полной информацией о ситуации на рынке значительно расширены.

Однако в реальной жизни происходящие изменения в правилах функционирования институтов и субъектов оказывают влияние на результаты их взаимной деятельности. Что касается обладания индивидом — субъектом полной информацией, то на невозможность ее получения указывал еще Дж. К. Гэлбрейт, «где знания каждого носят специализированный и частичный характер — полнота информации достигается только с помощью объединения этих частичных знаний в рамках организации или техноструктуры» [9].

Эта модель, известная как модель рационального выбора, была подвергнута критике. Аргументы критиков сводились к тому, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и о ситуации на рынке, но и не способен собранную информацию обработать оптимальным образом, ибо способность к обработке информации тоже является редким ресурсом [10].

Институциональный подход, основывающийся на учете внутренних (эндогенных) факторов, позволяет измерить изменения, происходящие как в деятельности отдельных институтов, так и в институциональной структуре общества в целом. Речь идет о роли институциональных факторов в экономическом развитии, о своеобразной интерпретации понятия «институт» и интересах, побудительных мотивах, способных изменять правила, их ограничивающие, а также причинных следствиях институциональных изменений [11].

В теоретическом плане субъекты предпринимательского сектора региона, осуществляющие предпринимательскую деятельность, направленные на производство товаров (работ, услуг) организации продвижения, обмена и их потребления взаимодействуют с функционирующими в экономической системе рыночными институтами.

Предпринимательский сектор региона занимает ведущее положение в развитии экономики регионов, особенно в период ее рыночной трансформации (рис. 1).

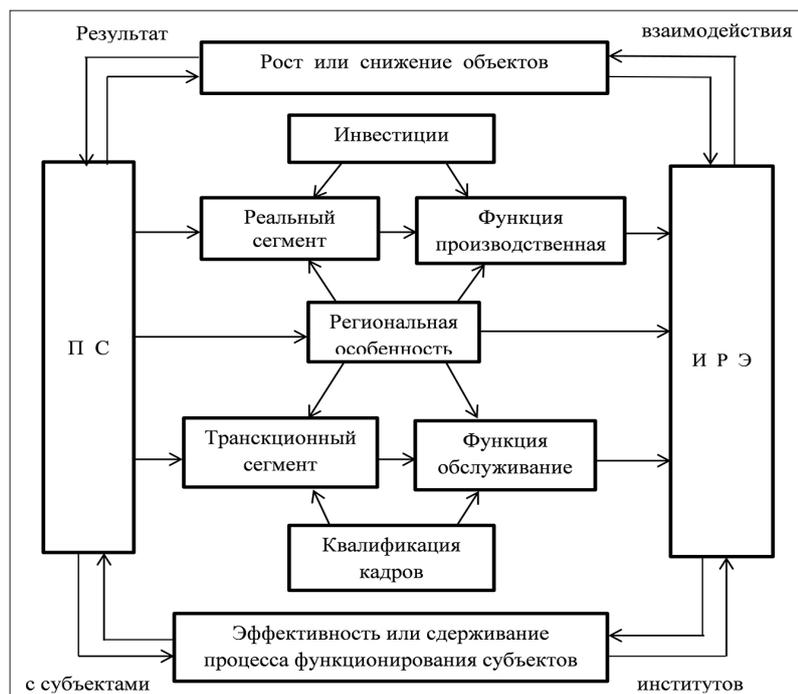


Рис. 1. Логическая схема взаимодействия субъектов предпринимательского сектора региона с институтами рыночной системы

В представленной логической схеме предпринимательский сектор региона взаимодействует с рыночными институтами через реальный и транзакционный сегменты экономики, осуществляющие соответственно производственные и обслуживающие функции. Следовательно, результат взаимодействия может способствовать росту или снижению объемов деятельности субъектов и эффективности функционирования самих институтов.

Широкое распространение опыта применения методов институциональной теории в процессе формирования и развития предпринимательского сектора региона как макроэкономического субъекта обусловлено тем, что учитываются существующие условия, сложившиеся в институциональной среде [12]. Поэтому определение роли и значения институциональной среды в развитии предпринимательского сектора Согдийской области потребовало обозначения исходной позиции авторов, которая состоит в научном обосновании направлений формирования благоприятной институциональной среды и ее влияния на рост эффективности функционирования предпринимательских структур в регионе.

Понятие институциональной среды как совокупности

основополагающих экономических, политических, социальных и юридических правил, которые формируют базис для деятельности субъектов предпринимательского сектора в сфере производства, распределения, обмена и потребления, а также отношений в рамках человеческого поведения является наиболее распространенным [13, с. 38]. Иными словами, институциональная среда предпринимательского сектора региона определяется как совокупность условий, необходимых для эффективного функционирования его субъектов. Она призвана способствовать снижению управленческих рисков и транзакционных издержек, а в конечном счете обеспечивает снижение уровня неопределенности во взаимодействии между экономическими агентами и рыночными институтами. Оценка их взаимодействия осуществляется при помощи методики, базирующейся на результатах проведенных опросов экспертов — специалистов институтов и предпринимательских структур. Так, в Согдийской области интегральные показатели важности институтов, на основе которых производится их классификация по степени влияния на развитие предпринимательского сектора региона, выглядят следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Интегральный показатель коэффициента важности институтов рыночной системы

Группа	Степень влияния		Институты	Индексы важности
I	СПОСОБСТВУЮЩИЕ	Высокая	Налоговый	0,26
II		Значительная	Таможенный	0,09
			Энергообеспечения	0,08
III	СПОСОБСТВУЮЩИЕ	Умеренная	Банки и другие кредитные учреждения	0,07
			Патенты и лицензирование деятельности	0,06
			Связь и информационные технологии	0,06
			Землепользование и землеустройство	0,06
IV	ЗАМЕДЛЯЮЩИЕ		Обеспечение транспорта и дорожного хозяйства	0,05
			Санитарно-эпидемиологическая служба	0,05
			Юстиция в лице нотариуса	0,05
			Обеспечение пожарной безопасности	0,05
V	СДЕРЖИВАЮЩИЕ		Обеспечение права собственности в лице МБТИ	0,03
			Жилищно-коммунальное хозяйство	0,03
			Стандартизация и сертификации товаров (услуг)	0,03
			Торгово-промышленная палата и внешнеэкономическая деятельность	0,03

Источник: рассчитано автором на основе: Статистический ежегодник Республики Таджикистан, 2017 г. / Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. С.196. Также использованы результаты опроса экспертов — специалистов предпринимательских структур и институтов рыночной системы.

Приведенные индексы дают полную характеристику важности институтов рыночной экономики по степени их влияния на деятельность субъектов регионального предпринимательского сектора [14]. При их классификации необходимо учитывать следующее: институты рыночной экономической системы, способствующие развитию предпринимательского сектора региона — I, II, III группы, замедляющие — IV группа и сдерживающие — V группа. Среда первой группы самый высокий уровень влияния имеет налоговый институт (0,26), а также таможенный

и энергоснабжение, оказывающие значительное влияние на развитие предпринимательского сектора. К числу институтов рыночной экономической системы, оказывающих умеренное влияние на деятельность субъектов предпринимательского сектора региона, относятся банки и другие кредитные учреждения, патентные и лицензионные агентства, связи и информационные технологии, землепользование и землеустройство.

Из 15 обследованных институтов восемь оказывают замедляющее и сдерживающее влияние, что требует от власти

разработки и принятия мер по существенному изменению правил действия, направленных на улучшение их взаимодействия с субъектами предпринимательского сектора региона.

При строгом подходе увеличение величины транзакционных издержек в деятельности субъектов предпринимательского сектора региона и институтов рыночной системы

свидетельствует о недостатках государственной политики в отношении развития бизнеса и создания благоприятного инвестиционного климата в регионах страны. При анализе необходимо выделить только транзакционные издержки, связанные с взаимоотношениями субъектов с институтами рыночной экономики (табл. 2).

Таблица 2

Транзакционные издержки в предпринимательском секторе Согдийской области

Расходы	Условное обозначение
На получение разрешительной документации на строительство и реконструкцию	$ТИ_p$
На получение лицензии, разрешений и справок	$ТИ_t$
На поддержку местных властей при проведении государственных юбилейных мероприятий	$ТИ_n$
Связанные с институциональными изменениями (асимметрией информации)	$ТИ_{ин}$
Связанные с оформлением документации фирмы через нотариуса	$ТИ_m$
По мониторингу выполнения внешних контрактов	$ТИ_m$
Связанные со штрафами, пенями и т. д.	$ТИ_{ш}$
На доказательство своей позиции в процессе судопроизводства с целью сохранения права собственности	$ТИ_c$
Оптимальные транзакционные издержки	$\sum ТИ = ТИ_{опт}$

Источник: составлено автором.

Общая величина транзакционных издержек определяется по формуле:

$$ТИ = ТИ_t + ТИ_p + ТИ_n + ТИ_c + ТИ_3 + ТИ_m + ТИ_{ин}. \quad (1)$$

В таблице 2 приводятся денежные затраты, которые несет предприниматель в процессе открытия и введения бизнес-деятельности. В условиях регионов было бы целесообразно выделить затраты времени, связанные с социальными издержками. В связи с этим необходимо ввести термин «транзакционные социальные издержки», которые определяются альтернативным вариантом затрат времени субъектами предпринимательского сектора на открытие и ведение бизнеса, который рассчитывается по формуле:

$$T_{си} = (T_{сип} + T_{син}), \quad (2)$$

где $T_{си}$ — транзакционные социальные издержки;
 $T_{сип}$ — альтернативный вариант затрат времени на проверки;

$T_{син}$ — альтернативный вариант затрат времени на получение информации (лицензий, разрешений, справок и т. д.).

Природа возникновения этих затрат связана с неофициальными отношениями между субъектами предпринимательского сектора и институтами, которые были распространены, особенно в начальный период перехода к рынку. Эти отношения возникают при регистрации юридических и физических лиц как субъектов хозяйствования и контроле за их работой, обязательной сертификацией товаров и услуг, лицензированием отдельных видов деятельности предпринимательских структур и др. [15].

Транзакционные издержки складывается не только из прямых затрат на уплату штрафов и «отступных» в денежном выражении, но и из затрат времени на получение всевозможных разрешений и согласований бизнес-планов с органами исполнительной власти всех уровней,

а также ведение экспортно-импортных операций и таможенных процедур. Поэтому в методике определения влияния институтов рыночной системы на эффективность деятельности субъектов предпринимательского сектора следует использовать такие критерии по организации бизнес-деятельности, как затраты времени и средств на создание и регистрацию собственного дела, получение кредитов, юридическую защиту (через суд), оформление условий сделок.

К числу особенностей действия институтов относятся противоречивость и нестабильность нормативных актов, регламентирующих осуществление предпринимательской деятельности, дороговизна всех необходимых процедур, сложности законодательства при одновременном присутствии множества государственных проверяющих организаций и высокие штрафы. Анализ данных за шесть лет показывает, что существенного изменения они не претерпели. Так, например, транзакционные издержки по лицензированию, регистрации собственности, экспортно-импортные пошлины, а также количество процедур и времени на их проведение остаются на протяжении определенного периода времени относительно постоянными.

Препятствия, которые упоминаются опрошенными — представителями местных и иностранных предпринимателей, обусловлены во многих случаях недостаточной эффективностью созданных институтов. Усугубляется положение еще и тем, что субъекты предпринимательского сектора, осуществляющие производственную деятельность, имеют недостаточное и ненадежное энергоснабжение. В ряде мест прослеживается слабое верховенство закона, особенно в отношении соблюдения и защиты имущественных прав субъектов собственности, долгие и коррупционные судебные разбирательства и др. Особенно следует отметить изъяны в осуществлении налоговой политики, принципах организации налогового администрирования и принимаемые меры по их устранению.

Но вместе с тем сбор налогов от доходов субъектов предпринимательского сектора в Таджикистане остается проблематичным, а качество обслуживания налогоплательщиков является сравнительно низким. Это обусловлено тем, что кадры, занимающиеся сбором налогов, не соответствуют возросшим требованиям рыночных отношений. Кроме того, для повышения квалификации специалистов проводится ограниченное количество тренингов, а уровень компьютеризации налоговых органов, особенно в районах и сельской местности, остается низким.

Недостаточная подключенность IT-систем к сбору налогов еще более усложняет процедуру оплаты налогов субъектами предпринимательского сектора. Сообщения о случаях коррупции со стороны налоговых инспекторов в конечном счете приводят к ухудшению делового климата и замедлению развития частного предпринимательского сектора. Недостатки во взаимодействии налогового института и субъектов предпринимательского сектора, выразившиеся в произволе и коррумпированном поведении налоговых инспекторов, являются основным препятствием для успеха малого и среднего бизнеса в Таджикистане. По степени простоты уплаты налогов субъектами предпринимательского сектора Таджикистан занимает 168 место из 183 стран, обследованных Всемирным банком. Так, субъект предпринимательского сектора производит 69 налоговых выплат в год в сравнении с 7 выплатами в Казахстане, 9 — в России, 41 — в Узбекистане и 52 — в Кыргызской Республике.

Для решения проблемы был реализован проект по реформированию принципов организации налогового администрирования в новой автоматизированной среде с введением унифицированной системы налогового управления, где значительно сокращается личное взаимодействие между налоговым инспектором и налогоплательщиком. В результате уровень электронной подачи деклараций в налоговый орган достиг 87,4 % : это практически все субъекты, имеющие юридический статус, и 77,8 % индивидуальных

предпринимателей, что позволяет Налоговому комитету обобщать данные, необходимые для анализа происходящих изменений в налогооблагаемой базе и улучшения качества работы по ее расширению.

Заключение

Проведенное исследование позволило выявить институциональные аспекты формирования и развития предпринимательского сектора в период рыночной трансформации экономики регионов.

1. Двойное влияние регулирующей деятельности институтов на функционирование субъектов предпринимательского сектора. С одной стороны, она способствует увеличению объема деятельности субъектов предпринимательского сектора и повышению их эффективности, с другой стороны, сдерживает развитие предпринимательского сектора из-за несогласованности положений в законодательно-нормативных документах, регламентирующих действия рыночных агентов по организации бизнес-деятельности, и непоследовательного их толкования.

2. Влияние рыночных институтов на деятельность субъектов предпринимательского сектора носит разнонаправленный характер, отсутствует синхронность их взаимного изменения, часто возникают противоречия между практикующими законами и правилами и действиям институтов, сохраняется асимметрия информации. Поэтому при ее оценке, помимо информации из официальных источников, необходимо привлекать результаты проведенных опросов экспертов — специалистов институтов и предпринимательских структур по их взаимодействию.

3. Рыночный механизм, регулируя процесс размещения предприятий и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на основе патента, создает возможность адаптации их к изменяющейся институциональной среде в трансформационный период, снижая величину трансакционных издержек в предпринимательском секторе, обусловленную институциональными изменениями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 г. Душанбе : Контраст, 2016. С. 36.
2. Байматов А. А. Региональная политика устойчивого социально-экономического развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 1(38). С. 160–164.
3. Газибеков С. А. Управление процессами обеспечения устойчивого развития в новых условиях // Вестник ТНУ. Серия социально-экономических и общественных наук. 2016. № 2/9 (218). С. 51–56.
4. Мирсаидов А. Б. Развитие институциональной структуры экономики Республики Таджикистан // Экономика Таджикистана. 2016. № 2-3. С. 46–59.
5. Аvezов А. Х. Методологические аспекты устойчивости региональной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 1(38). С. 23–27.
6. Назаров А. А. Региональные особенности формирования и развития предпринимательства // Вестник ТГУПБП. Серия гуманитарных наук. 2012. № 1 (49). С. 56–67.
7. Восканов М. Э. Институциональные условия и пути развития юга России на основе парадигмы эффективного управления макрорегиональной социально-экономической системой // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 4(33). С. 71–76.
8. Бухвальд Е. М., Мордвинцев А. И., Сазонов С. П. Региональные институты развития и усиление роли регионов в инновационной модернизации экономики России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1(22). С. 179–185.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : НАЧАЛА, 1997. 282 с.
10. Вольчик В. В. Институциональная экономика. Ростов н/Д, 2000. 240 с.
11. Амиджанова М. М. Предпринимательский сектор как экономическая система // Вестник ТГУПБП. 2015. № 1(1). С. 5–11.

12. Амиджанова М. М. Институциональная среда предпринимательского сектора экономики Согдийской области // Вестник ТГУИПИ. 2018. № 2. С. 75–78.
13. Аузан А. А. Институциональная экономика. М. : ИНФРА, 2006. 185с.
14. Нуреев Р. М. Институционализм: вчера, сегодня, завтра М., 2001. 352 с.
15. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная природа производства».. М. : Природа фирмы, 2001. 258 с.

REFERENCES

1. National Development Strategy of the Republic of Tajikistan for the period up to 2030. Dushanbe : Contrast, 2016. P. 36. (In Russ.).
2. Baymatov A. A. Regional Policy of Sustainable Socio-economic Development of the Region // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2017. No. 1(38). Pp. 160–164. (In Russ.).
3. Gazibekov S. A. Management of the Processes of Ensuring Sustainable Development in New Conditions // Bulletin of TNU. A series of socio-economic and social sciences. 2016. No. 2/9(218). Pp. 51–56. (In Russ.).
4. Mirsaidov A. B. Development of the Institutional Structure of the Economy of the Republic of Tajikistan. Economy of Tajikistan. 2016. No. 2-3. Pp. 46–59. (In Russ.).
5. Avezov A. H. Methodological Aspects of the Regional Economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2017. No. 1(38). Pp. 23–27. (In Russ.).
6. Nazarov A. A. Regional Features of the Formation and Development of Entrepreneurship // Bulletin of TSULBP. Series of Humanitarian Sciences. 2012. No. (49). Pp. 56–67. (In Russ.).
7. Voskanov M. E. Institutional Conditions and Development Paths of the South of Russia on the Basis of the Paradigm of Effective Management of the Macroeconomic Socio-economic System // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2015. No. 4(33). Pp. 71–76. (In Russ.).
8. Bukhvald Y. M., Mordvintsev A. I., Sazonov S. P. Regional Development Institutions and the Strengthening of the Role of Regions in the Innovative Modernization of the Russian Economy // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. No. 1(22). Pp. 179–185. (In Russ.).
9. North D. Institutions, Institutional Changes and the Functioning of the Economy. M. : Nachala, 1997. 282 p. (In Russ.).
10. Volchik V. V. Institutional Economy. Rostov on Don, 2000. 240 p. (In Russ.).
11. Aminjanova M. M. Entrepreneurial Sector as Economic System // Bulletin of TSULBP. 2015. No. 1(1). Pp. 5–11. (In Russ.).
12. Aminjanova M. M. Institutional Environment of the Entrepreneurial Sector of the Sogd Region // Bulletin of TSULBP. 2018. No. 2. Pp. 75–78. (In Russ.).
13. Auzan A. A. Institutional Economy. M. : INFRA, 2006. 185 p. (In Russ.).
14. Nureyev R. M. Institutionalism: Yesterday, Today, Tomorrow. M., 2001. 352 p. (In Russ.).
15. Kouz R. Nobel Lecture “Institutional Nature of Manufacture”. M. : Nature of Company, 2001. 258 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Байматов А. А., Амиджанова М. М. Институциональные факторы устойчивого развития предпринимательского сектора региональной экономики // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 25–31. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.137.

For citation: Baymatov A. A., Amindjanova M. M. Institutional factors of sustainable development of business sector of the regional economics // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 25–31. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.137.

УДК 331.556
ББК 65.240.53

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.159

Borisova Alena Aleksandrovna,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: A.Borisova@corp.nstu.ru

Garanina Marina Vladimirovna,
senior lecturer,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: neonatur@mail.ru

Mashchikova Alina Vladimirovna,
student of the department of business,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: liladarte@gmail.com

Борисова Алена Александровна,
д-р экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: A.Borisova@corp.nstu.ru

Гаранина Мария Владимировна,
старший преподаватель,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: neonatur@mail.ru

Мащикова Алина Владимировна,
студент факультета бизнеса,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: liladarte@gmail.com

Результаты исследования получены в рамках выполнения государственного задания Минобрнауки России, проект 26.2024.2017/ПЧ

Research results were obtained within the frame of the state order of the RF Ministry of Education and Science, project 26.2024.2017/PCh

ТРЕНДЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЫНОК СТРИТФУДА, И ГОТОВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АДАПТИРОВАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ

TRENDS INFLUENCING THE MARKET OF STREET FOOD, AND THE WILLINGNESS OF ENTERPRISES TO ADAPT THE TOOLS OF INTERACTION WITH THE TARGET AUDIENCE

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (5. Экономика труда)
08.00.05 – Economics and management of national economy (5. Labor Economics)

Инвестиции в сферу общественного питания традиционно являются привлекательными в силу постоянного актуального спроса на услуги, но сопровождаются достаточно высокими рисками окупаемости вложений. Риски обуславливаются ограничениями нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности, снижением покупательной способности и активным изменением потребителя и критериев его выбора при совершении покупки. В статье проанализированы предпосылки, формирующие тренды изменения поведения потребителей на высококонкурентном рынке стритфуда. Изменения потребительского поведения обуславливают необходимость модернизации инструментов коммуникации с потребителем и клиентом. Раскрыты направления трансформации и обоснован целевой запрос на совершенствование инструментов взаимодействия с потребителем.

Ключевыми трендами, формирующими трансформацию поведения потребителя, определены: снижение покупательной способности и рост уровня технологичности клиента; дефицит времени; акцентация на здоровом образе жизни; смена типологических поколенческих характеристик потребителя. Представлены результаты анализа состояния регионального рынка стритфуд (г. Новосибирск). Выявлена готовность региональных компаний, функционирующих на рынке стритфуда, менять практику и инструменты продвижения. Ключевыми обозначены направления совершенствования:

ассортиментная политика под индивидуальные запросы потребителя, конструктор блюд и формирование стоимости продукции.

Investments in foodservice are traditionally attractive due to the constant current demand for services, but are accompanied by a sufficiently high risk of return on investment. Risks are caused by restrictions of statutory regulation of the economy, decrease in purchasing power and dynamic change of the consumer and criteria of his choice when making purchase. The article analyzes forming trends of consumer behavior in the highly competitive market of street food. Changes in consumer behavior necessitate the modernization of communication tools with the consumer and the client. The directions of transformation are revealed and the target request for improvement of tools of interaction with the consumer is defined.

The key trends shaping the transformation of consumer behavior are the following: the decline in purchasing power and the growth of the customer's technological level, the lack of time, the promotion of a healthy lifestyle, and the change of typological generational characteristics of the consumer. The results of the analysis of the regional market street food (Novosibirsk) are presented. The readiness of regional companies operating in the Street food market to change practices and promotion tools is revealed. The key areas of improvement are identified: assortment policy for individual needs of the consumer, the designer of dishes and the formation of the cost of products.

Ключевые слова: рынок общественного питания, поведение, выбор, потребитель, тренды, потребительские предпочтения, омниканальность, эмоциональный маркетинг, маркетинговые исследования, факторы удовлетворенности потребителя, инструменты воздействия.

Keywords: food market, behavior, choice, consumer, trends, consumer preferences, omnichannel, emotional marketing, marketing research, customer satisfaction factors, impact tools.

Постановка проблемы и обзор тенденций на рынке стритфуда

Актуальность и современное состояние рынка общественного питания. Сфера общественного питания является ключевой в развитии общества и экономики. Изменения, происходящие в этом секторе, отражают ключевые тенденции совершенствования управленческих практик, направленных на рост качества и расширение сегментирования. Сфера является крайне привлекательной для инвесторов и бизнеса и будет оставаться таковой на протяжении длительного времени.

В последние несколько лет сфера общественного питания стремительно развивается, изменяя количественные и качественные параметры. Совокупный рынок общественного питания, к которому относятся продажи через рестораны, кафе, бары, кофейни, заведения стритфуда, имеет положительную динамику как в мире, так и в России. Так, по данным Росстата, рынок 2017 г. вырос на 1,06 % в сопоставимых ценах, оборот отрасли составил 103,2 млрд руб. [1]. В то же время, очевидно, в российской экономике потенциал рынка не исчерпан, а напротив, находится в фазе активного роста. Привлекательность рынка и относительно высокая рентабельность бизнеса позволяют игрокам наращивать свое присутствие, расширяя форматы участия и локализацию. Увеличивается количество сетевых игроков (в 2017 г. прирост составил 3,3 % [2]) и снижаются темпы ухода ключевых с рынка. В целом рынок является конкурентным с высокими барьерами для входа новых участников.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Активное развитие и рост рынка основан на применении новейших управленческих инструментов, в том числе маркетинговых. Инструментарий маркетинга напрямую влияет на скорость прироста доли рынка, сегментацию клиентов по степени приверженности и лояльности компании, динамику повторных покупок. Теория и практика маркетинга находятся в поиске новых и совершенствовании традиционных инструментов коммуникации с потребителем, а также в наработке методических средств оценки воздействия разных инструментов на ключевые показатели работы с клиентом. Оценка воздействия разных маркетинговых инструментов и экономической отдачи их применения являются основополагающими вопросами для собственников бизнеса и ключевых игроков, поскольку ответы на них позволяют обосновать управленческие решения о целесообразности инвестирования ресурсов.

Динамичность сектора общественного питания находится под активным воздействием потребительских трендов. Если меняется клиент и его потребности, то в превентивном формате должны меняться и инструменты маркетинга. Поэтому важным становятся мониторинг трендов, меняющих потребителя, оценка обратной связи по изменению маркетинговых инструментов, используемых компаниями.

Такая практико-ориентированная задача обусловила замысел исследования и структуру настоящей статьи. **Целью** является анализ влияния доминирующих трендов на рынке и оценка готовности предприятий изменять каналы взаимодействия с потребителями. Для достижения цели решались следующие **задачи**: во-первых, выделено и охарактеризовано содержательное наполнение доминирующих трендов на рынке уличного питания; во-вторых, проведена первичная оценка влияния трендов на изменения поведения и ценностей потребителей; и, наконец, проведен анализ готовности предприятий, функционирующих на этом рынке, отвечать на вызовы трансформации.

Значимость и новизна. Решение задач и достижение цели позволит расширить теоретико-прикладное знание о развитии маркетинговых инструментов воздействия на потребительский выбор.

Эмпирической базой является региональный рынок стритфуда, характеризующийся быстрой динамикой роста и активным внедрением новых маркетинговых инструментов коммуникации с потребителем.

Доминирующие тренды рынка потребления и смена характеристик потребительского выбора

Снижение покупательной способности и рост технологичности клиента. По результатам маркетинговых исследований ведущих агентств на изменение поведения потребителя особенно сильно влияют два ключевых фактора: снижение реального дохода [3] и активное развитие технологий. Первый фактор провоцирует потребителя становиться более экономным: искать для себя выгодные акции и предложения, переключаться на более дешевые бренды, сокращать расходы на покупку еды на вынос, откладывать обновление техники и электроники [3]. Второй фактор: технологии, пришедшие в наш мир, меняют не только молодое поколение, которое не знает «жизнь до смартфона», но в целом большую часть населения превращают в «людей с кнопкой на пальце».

Нехватка денег, с одной стороны, и расширение возможностей для зарабатывания, с другой, размывает границы между работой и личной жизнью, в связи с чем преодоление денежного ограничения провоцирует дефицит в других областях: время становится дополнительной валютой для обывателя; в погоне за деньгами потребитель ощущает дефицит здоровья и красоты, а в отсутствии баланса между работой и личной жизнью наш потребитель хочет получать яркие эмоции, чтобы восполнить пробелы. Тотальная урбанизация и напряженный рабочий график вызывают дефицит составляющих здорового образа жизни — красоты и здоровья, что является одним из главных факторов беспокойности современного потребителя. Более 80 % потребителей, по результатам исследования Nielsen Global Survey, изменили свое питание и сократили потребление сахара (65 %), жиров (53 %) [3]. Современный потребитель занимается спортом и старается держать себя в форме. На данный момент, в отличие от европейских стран, у нас нет нормативов и законов, определяющих понятия «натуральный», «органический», «био», «эко», и производители имеют возможность указывать данную информацию на упаковке как лозунги, а покупатели — выбирать эти продукты глазами.

Тем не менее это не влияет на рост популярности здорового, экологичного, правильного питания. Кафе, рестораны и в особенности заведения быстрого питания

и стритфуда вынуждены корректировать ассортиментную политику: посетители хотят видеть в меню продукты без содержания жиров животного происхождения, приготовленные из экологичных материалов (eco friendly). Примеры такой подстройки под специфичных клиентов на неспецифичном рынке стритфуда имеются. Например, в Новосибирске более трех лет функционирует Veggie Pit, предлагающее своим посетителям перекусить не традиционными шаурмой и бургерами с мясом, а хумусом, фалафелем, вегабургером или веганской шаурмой. У данного заведения уличного питания есть свои лояльные покупатели, предпочитающие растительное питание, и его двери всегда открыты для тех, кто просто устал от привычного рациона.

Изыскание возможностей экономить и вести здоровый образ жизни (а правильная пища — основа этого) дают потребителю определенные положительные эмоции. Например, заведение уличного питания Savage Salads (Лондон) [4] предлагает своим посетителям большие и аппетитно выглядящие ланч-боксы, наполненные только блюдами здорового питания и полезными продуктами. Таким образом, удовлетворяя желание потребителя экономить, но употреблять при этом здоровую пищу, это заведение стало одним из самых популярных среди любителей стритфуда.

Для успешности маркетинговой кампании важными критериями являются не только способность удовлетворять потребности покупателя и давать ему определенное эмоциональное состояние, но и умение формировать эмоциональную привязанность к бренду и предоставлять потребителю возможности получения уникального потребительского опыта.

Кроме вышеуказанных трендов (финансовые ограничения, дефицит времени, здоровья, красоты и эмоций) мощным по воздействию выделяют такой тренд, как смена поколений ключевого потребителя.

Оmnikanальные миллениалы. Согласно исследованию потребительского доверия Nielsen [5], индекс потребительского поведения, отражающей мнение всей генеральной совокупности населения России, на конец 2017 г. составил 69 п.п. [6]. Если сравнивать с аналогичным показателем, к примеру в 2013 г., то индекс потребительского доверия был на уровне 80 п.п., что выше текущего показателя на 11 п.п., а значит, российский потребитель в данной текущей ситуации еще более не склонен к активному потреблению. Ситуация кардинально другая, если мы говорим о потребителе возрастом до 35 лет — поколении миллениалов и поколении Z. Индекс потребительского доверия по вышеуказанным потребителям составляет 115 п.п., что значительно превышает показатель в целом по населению России.

Осознавая тот факт, что поколение миллениалов сегодня, а поколение Z «завтра» — это наиболее интересные для бизнеса сегменты, необходимо дать их характеристики. Миллениалы — это потребители в возрасте 21–34 лет, поздно вступающие в брак и менее лояльные к работодателю (средняя продолжительность работы в компании 2-3 года), характеризуются высокой степенью вовлеченности в цифровые технологии, ценят индивидуальность (персонализированный подход), привержены любимым брендам и готовы свободно тратить деньги [6]. Поколение Z — это так называемые миллениалы в квадрате, родились «с кнопкой на пальце», постоянно онлайн. Границы между

физической и виртуальной реальностями для них практически отсутствуют. Люди данного поколения технологически продвинуты, обладают более реалистичным подходом к жизни и беспрецедентными возможностями выбирать свои предпочтения [7]. Они менее лояльны к брендам и доверяют свой персональный выбор opinion makers и рекомендациям онлайн-СМИ.

Потребителей с описанными характеристиками объединяет omnikanальность — взаимная интеграция каналов коммуникации в единую систему с целью обеспечения «бесшовной» и непрерывной коммуникации [4]. Больше половины omnikanальных потребителей совершают покупки онлайн, сравнивают цены, интересуются промо. Такие потребители хотят иметь возможность общаться с семьей и друзьями во время покупок, получать информацию об ассортименте, ценах и интересных продуктовых предложениях. Они не любят тратить время в очередях и потому активно используют новые технологии оплаты.

Ориентация на omnikanального потребителя сегодня для многих компаний является единственной возможностью продолжения существования в будущем, поскольку, по данным The Demand Institute [7], к 2025 г. численность omnikanальных потребителей увеличится практически вдвое, и именно эта группа потребителей будет отвечать за большую долю глобального потребления (до 53 % от всего потребления в мире).

Таким образом, определяя стратегию работы с современным потребителем, компании вынуждены учитывать его характеристики и поведенческие особенности, предоставлять возможности для совершения покупки; делать акцент на работу с дефицитами и обеспечивать максимально удобный и комфортный потребительский опыт во всех каналах, учитывая особенности разных устройств, используемых потребителями для взаимодействия с брендом.

Ввиду нехватки времени и долгой продолжительности рабочего дня набирают обороты доставки готовой еды через приложения Delivery club, Yandex EDA, Uber eats и др. (общий оборот которых составил более 250 млрд руб. в 2016 г. [8]); доставка товаров FMCG-корзины через InstaMart, Igoods.ru и т.п.; реализуется и внедряется новое технологичное оборудование на кассах для моментальной оплаты (со смартфона, смарт-часов), происходит дальнейшее развитие e-commerce [9; 10].

По данным компании Nielsen, онлайн-рынок России за 2018 г. вырос на 25 %, однако доля внутреннего рынка сокращается на фоне активного роста трансграничной торговли. Очевидно, сегментация рынка в отношении приверженцев здорового образа жизни будет нарастать, и потому станут востребованными инструменты оперативной обратной связи с клиентами.

Рассмотренные доминирующие тренды меняют целевой запрос потребителей и его ключевые характеристики. Компании вынуждены трансформировать практику работы с клиентами. Готов ли рынок меняться?

Оценка готовности рынка стритфуда менять каналы взаимодействия с потребителями (на примере субъектов рынка г. Новосибирска)

Организация исследования и сбор данных. Региональный рынок стритфуда в Новосибирске представлен пятнадцатью ключевыми сетевыми участниками. По экспертным оценкам, игроками, удерживающими лидирующие позиции и занимающими более 85 % сегмента

рынка, являются следующие компании (бренды): ООО «Дядя Дёнег», «Русские блины», «Mgrill», «Ростовская шаурма», «Тесто-Ресто», «Подорожник», «Хот-дог мастер», «Max Burger». Можно заключить, что региональный рынок стритфуда сформирован, конкурентен, имеет высокие барьеры для закрепления и наращивания лидирующих позиций.

Сформированность рынка предполагает полноту охвата всех групп целевых потребителей и максимальное приближение к пределу потенциальных возможностей по привлечению новых клиентов. По сути, сейчас реализуется потоковое перемещение клиентов между ключевыми игроками. В таком состоянии острым является потребность не только в удержании сформированной клиентской базы, но и в привлечении (а по сути — переманивании) клиентов конкурентов. Борьба за потребителя основана на реализации уникальных (т. е. отличных от существующих у конкурентов) инструментов взаимодействия [12; 13]. Именно поэтому важным является регулярный мониторинг применяемых инструментов взаимодействия с потребителями, тестирование новых, основных на изменяющихся целевых потребностях клиентов. Информированность об инструментах, дающих высокую результативность в удержании и переманивании клиентов, а также знание динамики целевых потребностей клиентов являются основой для разработки программ лояльности и сохранения лидирующих позиций на рынке [11]. В такого рода информации и знании заинтересованы ключевые игроки рынка стритфуда.

Об объективности информации справедливо говорить, если ее сбор, обработка, анализ ведутся независимыми специалистами. Привлечение таких специалистов возможно через разные каналы, но не всегда у компании, работающей на рынке стритфуда, имеется достаточное количество свободных ресурсов для инициирования и проведения сбора информации. Поэтому изыскиваются иные способы получения необходимых данных.

Один из возможных способов — привлечение исследовательских групп студентов в рамках образовательных программ. Представленные далее результаты оценки готовности участников рынка стритфуда менять каналы взаимодействия основаны на данных, полученных проектной группой студентов факультета бизнеса Новосибирского государственного технического университета. Проектная группа представлена ведущими специалистами-практиками в области маркетинговых исследований и обучающимися по образовательной программе «Менеджмент». Такая форма проведения практико-ориентированных исследований является пока не слишком

распространенной практикой, хотя очевидны многие ее преимущества для всех стейкхолдеров: студентов, преподавателей, бизнеса.

Параметры организации исследования и выборка. Исследование по заявленному ключевому вопросу является поисковым, направленным на оценку и анализ:

- распределения позиций игроков рынка;
- характеристик целевой аудитории и ее потребительских предпочтений;
- применяемых каналов взаимодействия с потребителями и их влияния на результативность продаж;
- проблемных позиций во взаимодействии с текущими клиентами и привлечении новых;
- направлений по нивелированию негативных последствий управления клиентской базой.

Сбор данных осуществлялся по всем ключевым игрокам регионального рынка, поэтому результаты анализа отражают текущую ситуацию по распределению конкурентных преимуществ, позволяющих регулировать потоковые перемещения клиентов. Респондентами выступали потребители продукции стритфуда ($N = 1013$). Опрос проводился по анкете, содержащей 45 вопросов, непосредственно в точках питания, на площадках фудкорта (40 % выборки) в форме интервьюирования, а также в онлайн-формате в тематических группах социальных сетей. В среднем на сбор данных от одного респондента уходило 20 минут. Анализ данных, собранных разными способами (онлайн и офлайн), не показал существенных различий в ответах на вопросы анкеты. Поэтому в дальнейшем, при представлении результатов, итоги и выводы приводятся в целом по исследованию.

В структуре анкеты выделены тематические разделы: критерии выбора уличной еды; качество продукции и атмосфера заведения; ценовая политика компании и ее влияние на приверженность клиента торговой марке; инструменты воздействия на потребителя; взаимодействие клиент — продавец; программа клиентской лояльности. Разделы представлены набором вопросов. Обработка ответов позволяет сформировать комплексное представление об изучаемом аспекте.

Пилотный запуск анкетирования среди клиентов предприятий стритфуда — ключевых игроков рынка — показал состоятельность анкеты и ее валидность. Временные рамки сбора данных — июль – август 2018 г.

Итоговую выборку (табл. 1) представляют респонденты, с разной степенью регулярности потребляющие продукцию предприятия быстрого питания и, как следствие, способные сформировать экспертную оценку привлекательности контакта с тем или иным предприятием.

Таблица 1

Характеристика выборки исследования

Параметр	Критерий	Значение, %	Параметр	Критерий	Значение, %
Гендерный аспект	Мужчины	47	Наличие детей	Имеются	22
	Женщины	53		Отсутствуют	78
Возрастные группы	От 10 до 20	10	Статус	Школьник	13
	От 21 до 40	78		Студент	37
	Старше 41	12		Работающий	50
Социальное положение	В браке	31	Наличие автомобиля	Имеется	32
	Одинокие	69		Отсутствует	65

Отбор респондентов позволил сформировать целевую группу потребителей продукции стритфуда. Действительно, чаще едят вне стационарных помещений одинокие люди в возрасте от 21 до 40 лет, работающие или обучающиеся в учебных заведениях. Таким образом, сформирована целевая выборка и программа исследования, направленная на оценку готовности игроков рынка стритфуда совершенствовать каналы взаимодействия.

Результаты диагностики готовности предприятий совершенствовать каналы взаимодействия с потребителем

Обработка данных и результаты анализа с высокой степенью достоверности отражают текущее распределение конкурентных позиции предприятий быстрого питания г. Новосибирска. Данные исследования показывают значительный потенциал для наращивания клиентской базы внутри рассматриваемого сегмента. Так, чуть более 50 % клиентов посещают заведения стритфуда с регулярностью от одного до трех раз в неделю; лишь каждый десятый — ежедневно; 37 % опрошенных респондентов редко и крайне редко прибегают к возможности перекуса (обеда) в сетях быстрого питания. Выявление целевых предпочтений клиентов и расширение возможностей заведений по их удовлетворению является основой для разработки мер по увеличению повторных контактов в течение недели.

На рынке фиксируется значительная дифференциация предпочтений целевой аудитории в выборе заведений стритфуда. Из пятнадцати основных игроков рынка респонденты чаще всего упоминали восемь известных им брендов (в целях конфиденциальности названия брендов зашифрованы). Далее результаты приводятся по выделенным заведениям, являющимся ключевыми на текущем рынке стритфуда [14; 15].

О сформированной целевой аудитории стритфуда свидетельствуют высокие значения возвратных повторных покупок (табл. 2), поэтому борьба за объем клиентской базы ведется внутри сегмента.

Таблица 2

Приверженность целевой аудитории торговым маркам, % от числа опрошенных респондентов

Желание возврата в торговое заведение и повторных покупок	Заведения стритфуда							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
	89	80,2	79	87	75	57	77,8	43

Ключевые игроки различаются размером лояльной клиентской базы и частотой потребительского выбора. Различия достигают широкого диапазона. В то же время выделяются четыре лидера по охвату клиентов с повторными продажами. Можно полагать, что лидеры определяют курс развития сферы, задают стандарты качества продукции и услуг и, вероятнее всего, используют современные каналы коммуникации с потребителем. Значительные различия в объеме целевых групп потребителей могут сигнализировать о продолжающемся потоковом перемещении и ориентировать лидеров на возможный прирост клиентской группы за счет вытеснения с рынка аутсайдеров.

Выбор покупателем продукции стритфуда основывается на базовых факторах [16]: цена, качество продукции и услуги, размер порции, скорость обслуживания, упаковка, расположение торговых заведений, приверженность

марке. Потому проведен сравнительный анализ предпочтений покупателя по выделенным параметрам в разрезе ключевых игроков рынка (табл. 3).

Таблица 3

Распределение потребительских предпочтений в выборе заведений стритфуда, % от числа опрошенных респондентов

Факторы выбора	Заведения стритфуда							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Цена	16,6	19,8	21	39	23	35	22,2	21
Качество	61	33,6	55	37	52	23	33,3	55
Размер порции	24,5	9,7	16	14,4	51	12	18,5	16
Скорость обслуживания	25,2	15,7	20	24	27	23,2	26	20
Упаковка	10	3,7	3	4,5	10	11,6	18,5	3
Расположение	49,7	68,2	45	49	36	46,4	66,6	45
Приверженность марке	12	9,7	0	16,2	0	4	3,7	0
Интегральная оценка	5,4	2,9	5,57	5,4	3	4	5,2	4,17

Выявлено, что лидерство ключевых игроков не является безусловным, поскольку ни одна торговая марка не фиксирует явного преимущества по всему перечню базовых факторов. Это обстоятельство также подтверждает наличие значительных возможностей для наращивания конкурентных позиций и укрепления доминантных позиций.

Лидерство по цене удерживается двумя игроками, причем один из них является ключевым участником рынка (компания Г), а доля игрока Е в разы меньше. В то же время фиксируется превосходство организаций с меньшей долей на рынке и по критериям «скорость обслуживания» (Ж), месторасположение (Ж, Е). Для ключевых игроков это может являться сигналом о недоработках в функциональном предназначении заведения стритфуда — быстрая еда по ходу движения. Возможно, ресурсное обеспечение, вкладываемое в ассортиментную политику, создание комфортной атмосферы, реализацию программ лояльности, ориентировано не на целевого потребителя предприятий быстрого питания, и устранение функционального дисбаланса сможет направить поток клиентов, ориентированных на скорость и месторасположение торгового предприятия, в заведения более высокого класса обслуживания.

Данные табл. 3 характеризуют дифференциацию заведений стритфуд: различия достигают существенных значений. Например, удовлетворенность размером порции колеблется от 51 % (заведение Д) до 9,7 % (Б). Сравнительная оценка позиций участников рынка стритфуда по всем факторам покупательского выбора осуществлялась на основе интегрального показателя (табл. 3). Интегральный показатель рассчитан с учетом коэффициентов значимости базовых факторов: цена (0,25), качество продукции (0,25), размер порции (0,15), скорость обслуживания (0,1) и упаковка (0,05), расположение торговых заведений (0,15), приверженность марке (0,05). Таким образом, подтверждается наличие потенциальных возможностей для укрепления лидерских позиций торговых брендов. Потенциальные возможности основаны на поиске регуляторов влияния покупательского выбора по базовым факторам. Имеются колебания позиций лидеров внутри сегмента, следовательно, необходимо рассматривать это либо как сигнал к действию и проработке управленческого решения воздействия, либо как информацию об удержании позиции по доминантному фактору на основе приоритетного ресурсного обеспечения.

Ассортиментная политика ключевых игроков стритфуда имеет тенденцию к медленному обновлению и вводу новых элементов: расширению линейки продукции, включая предложения, отвечающие запросам потребителям, акцентирующих внимание на здоровом образе жизни, а также предложениям по предоставлению возможности клиентам регулировать состав блюд. Выделяются пять основных блюд из линейки стритфуда, пользующихся большей популярностью: шаурма, хот-дог, гамбургеры, блины и выпечка. При выборе блюд потребитель в большей мере руководствуется следующими критериями: вкусом (15,6 %), размером (15 %), качеством и совместимостью ингредиентов (12,6 %), сочностью (7,9 %), ценой (7,25 %) и температурой блюда (5,9 %). Удовлетворение вкусовых предпочтений — это основа удержания постоянных клиентов. Например, по блюду «шаурма» вкус блюда зависит, по оценкам респондентов, от качества мяса (27,4 %), соуса (16,6 %) и хлебной основы (13,4 %). Соответственно, работа над анализом удовлетворенности клиента в первую очередь основными ингредиентами блюда позволит корректировать клиентский поток.

Размер основных блюд заведений стритфуда, по оценкам респондентов, также различается. Различия не всегда фактологически подтверждены, зачастую основаны на эмоциональном восприятии блюда, отличающегося способом укладки ингредиентов и подачи. Различия в удовлетворенности размером порции достигают 20 %. Это служит сигналом к экспериментальным работам по поиску способов удешевления блюда без существенного снижения его качества, либо оформления и подачи. Анализ удовлетворенности количеством базовых ингредиентов в блюде выявил, что все ключевые игроки выровняли состав блюд (например, для большинства респондентов количество мяса в шаурме является достаточным вне зависимости от того, в каком из заведений стритфуд они ее приобрели). Однако оценка удовлетворенности качеством ингредиентов показывает существенные различия между игроками: диапазон колебаний в пределах от 23 до 74 %. Это свидетельствует о продолжающейся подстройке под ключевые потребности своего клиента.

Анализ динамики трендов рынка стритфуда выявил направленность к переходу на дистанционные формы взаимодействия с потребителем на основе мобильных приложений. Поэтому крайне важными становятся средства доставки, позволяющие сохранять температуру блюда и целостность упаковки и в то же время обеспечивать удобство потребления еды [17]. В целом региональный потребитель удовлетворен обозначенными параметрами, однако данные табл. 4 обозначают потребность к совершенствованию. Так, практически каждый второй клиент, пользующийся услугой на вынос, не доволен сохранностью температуры.

Таблица 4

**Удовлетворенность потребителя упаковкой блюд,
% от числа опрошенных респондентов**

Упаковка блюд на вынос	Заведения стритфуда							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Герметичность упаковки	78,8	80,2	83,2	78	78	83	74	89
Обеспечивает удобство потребления	74,8	75,6	83,2	80	73	67	74	75
Сохраняет внешний вид	82,8	81	76	74	80	70	59	71
Сохраняет температуру	68	68,7	68	59	60,5	70	63	71

В целом все игроки рынка практически равны по качеству обеспечения потребности клиента в блюдах на вынос. Поэтому поиск и апробация инновационных способов обеспечения доставки еды до потребителя с сохранением высоких потребительских свойств может служить прорывным фактором обеспечения лидерства на рынке по обозначенному критерию. Формы поиска таких способов и технологий также могут быть малобюджетными, например поиск или заказ стартап-проектов студентов вузов.

Обзор подходов к оформлению торговых заведений стритфуда выявил значительное разнообразие: можно говорить о сегментации по классу обслуживания и ресурсному вложению в оформление внешнего вида и интерьерного решения. Выделяются три группы заведений: выделенные площадки на фудкортах; стационарные киоски с посадочными местами и открытой зоной приготовления, отличающиеся большими размерами и лучшей функциональной оснащенностью; киоски с зоной разогрева и выдачи продукции. По оценкам респондентов настоящего исследования, внешний вид и оформление заведения прямо коррелируют с ценовой политикой предприятий стритфуда.

Анализ целевой аудитории также позволил выделить три ключевых группы клиентов заведений быстрого питания: постоянные клиенты, хорошо владеющие информационными средствами коммуникации и рассматривающие перекус в заведении как удобный способ утоления голода; постоянные клиенты с меньшей степенью готовности взаимодействовать через технические устройства и выбирающие перекус как относительно дешевый способ решения проблемы и, наконец, так называемые случайные клиенты, которые принимают импульсивное решение о покупке на основе соотношения параметров «экономия времени» и «степень утоления голода».

Класс заведений стритфуд и высокая ценовая политика, по оценкам респондентов каждой из групп, не гарантируют высокое качество продукции и оказания услуг (табл. 5).

Таблица 5

Оценка соответствия ценовой политики заведения стритфуда и качества продукции, % от числа выборки

Соотношение «цена — качество»	Заведения стритфуда							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
	84	74,5	75,5	87,4	86	54	85	32

Не все заведения высокого класса удовлетворяют требованиям потребителя. В то же время в заведениях меньшей посещаемости (например, Д и Ж) клиент в большей мере дает высокие оценки соотношению «цена — качество». Это может отражать ситуацию продолжающейся борьбы за разные группы клиентов. Очевидно, что рассматриваемое соотношение является базовым преимуществом в привлечении и удержании клиентов. Инвестируя средства в создание благоприятных условий для клиентов, необходимо регулярно отслеживать удовлетворенность качеством еды. На рынке функционируют игроки, не вкладывающие значительные ресурсы в интерьерные решения, но имеющие стабильно большую целевую группу постоянных клиентов.

Оценка атмосферы заведений стритфуда проведена по критериям: чистота, размер помещения, наличие посадочных мест, музыкальное сопровождение, наличие доступа к Интернету (табл. 6 на стр. 38).

Таблица 6

**Удовлетворенность потребителей
стандартами обслуживания в заведения стритфуда,
% от числа выборки**

Факторы	Заведения стритфуда							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З
Чистота	70,6	45,7	53	39,4	50,2	53	40,7	7
Приветливость персонала	78,8	74,8	70,4	68,4	81	70,4	59,3	50,9
Наличие посадочных мест	57,5	49,8	58	40	40	62	70,4	68
Музыкальный фон	47,7	47,7	55	48,6	35	36	48	36
Размер помещения	42,4	41	36	31,5	19	28	37	26
Наличие wi-fi	22	29	36	26	19	23	40,7	39

Обеспечение соблюдения требований санитарной безопасности и гигиенических условий также является решающим фактором удержания клиентов. Результаты исследования фиксируют значительную сегментацию рынка стритфуда по критерию «чистота в заведении». В целом ни одно заведение не обеспечивает максимально полной удовлетворенности клиентов, лишь лидер рынка (по доле) А соответствует ожиданиям семи из десяти клиентов. Возможно, это объясняется сложностью создания технических условий для соблюдения требований санитарной безопасности. Киски зачастую не оснащены системами водоотведения. Низкая удовлетворенность клиентов чистотой в заведениях — явностораживающий факт. Изменение соотношения «безопасность — располагаемое время на еду» может спровоцировать переход клиентов из стритфуда в кафе и бистро.

Основной потребитель рынка стритфуда реагирует на промоакции и программы лояльности. Более 74 % заявляют, что решение о покупке зачастую основано на оценке получаемых бонусов и сэкономленных средств. Для каждого четвертого клиента сила воздействия данного инструмента имеет приоритетное значение, влияющее

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Оборот общественного питания по Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#
2. Российская ассоциация франчайзинга. Рынок общественного питания в России. URL: <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3155>
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru
4. Savage Salads. URL: <https://www.savagesalads.co.uk>
5. Nielsen. Потребительская уверенность по итогам 2017 превысила значения 2016 года на 5 пунктов. URL: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2018/potrebitel-skaya-uverennost-po-itogam-2017-goda-prevysila-znachenie-2016-goda-na-pyat-punktov.html>
6. Nielsen. Покупатели будущего: миллениалы и их правила поведения. URL: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2017/key-points-of-millennials-mindset.html>
7. Твендж Джин М. Поколение селфи. Кто такие миллениалы и как найти с ними общий язык // Библиотека электронных книг «ЛитРес», 2014. 330 с.
8. РБК «Яндекс.Такси» купил сервис доставки еды из ресторанов. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/20/1/2017/5a0ef17f9a79474d71eccab
9. Капустина Л., Мосунов И., Сысоева Т. Инструменты продвижения бренда в интернете: алгоритм выбора // Издательский дом «Гребенников». 2015. № 2. URL: <https://www.grebennikov.ru/product/3>
10. Оценка эффективности рекламной кампании в интернете / Л. М. Капустина, Т. Л. Сысоева, Н. Б. Изакова, И. Д. Мосунов // Маркетинг в России и за рубежом. 2017. № 5. URL: <http://www.mavriz.ru/annotations/2017/5>
11. Горевая Е. С., Гаранина М. В. Эволюция системы интернет-маркетинга: новые инструменты и трансформация концепций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 4 (41). С. 123–129.

на дополнительное потребление. Анализ инструментов воздействия выявил, что большей чувствительностью обладают скидки на покупку и накопленные через программы лояльности баллы (60 %), дополнительный продукт или вторая порция (48,7 %). Таким образом, потребительский тренд, связанный с экономией средств, находит подтверждение и на рынке стритфуда.

Меньшим воздействием и чувствительностью обладают инструменты: представление ценных призов и подарков, участие в конкурсах (9,9 %). Можно полагать, что состязательность в конкурентной среде, характеризующаяся неочевидностью выигрыша, в меньшей степени стимулирует рост спроса на продукцию.

Выводы

Оценка текущего рынка стритфуда показывает колебания в сохранении устойчивости положения ключевых игроков. Расширяются и изменяются потребительские предпочтения, что вынуждает организации учитывать динамику требований и модернизировать инструменты коммуникации с клиентом.

Определены наиболее значимые по силе воздействия на инструменты коммуникации предприятий стритфуда с потребителем изменения на рынке: снижение покупательной способности; нарастание уровня технологичности и стремление вести здоровый образ жизни. Поэтому концепция питания и оказание услуг таких предприятий существенно модернизируются: расширяется ассортиментная политика, вводятся новые блюда, пригодные для приверженцев правильного питания, а также появляются мобильные приложения, позволяющие клиентам самостоятельно формировать состав блюда, влияя тем самым на стоимость.

Скорость изменений обуславливает, по сути, непрерывность мониторинга за предпочтениями и ценностными ориентациями. Удержание конкурентной позиции ключевых игроков основано не только на вводе текущих инструментов оперативного реагирования, но и на разработке новых (в превентивном формате), базирующихся на данных предсказательной аналитики.

12. The effects of promotion activities on consumers' purchase intention in chain convenience STORES / F.-Y. Pai, C.-P. Chen, M. Metghalchi, T.-M. Yeh // *International Journal of Business Excellence*. 2017. Vol. 12. No. 4. Pp. 413–432.
13. Самойленко Г. Ю. Место и значение компонента «человек» в целостной системе маркетинг-менеджмента организаций культуры // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2016. № 1. URL: <http://www.mavriz.ru/annotations/2016/1>
14. Wirtz J., Zeithaml V. Cost-effective service excellence // *Academy of Marketing Science. Journal*. 2018. Vol. 46. No. 1. Pp. 59–80.
15. Сергиенко Е. С., Сапрыкина Н. В., Суковатова О. П. Исследование современных подходов к управлению маркетингом // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2018. № 3 (44). С. 86–91. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.343.
16. Reid R., Bojanic D. *Hospitality marketing management*. Canada : John Wiley and Sons, Inc. 2010. 700 p.
17. Baker M., Hart S. *The marketing book*. Routledge, 2016. 616 p.

REFERENCES

1. Turnover of public catering in the Russian Federation. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#
2. Russian Franchising Association. The market of public catering in Russia. (In Russ.). URL: <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3155>
3. Russian Federal Bureau of Statistics. Forecast of the Ministry of Economic Development. (In Russ.). URL: www.gks.ru
4. Savage Salads. URL: <https://www.savagesalads.co.uk>
5. Nielsen. Consumer confidence at the end of 2017 exceeded the value of 2016 by 5 points. (In Russ.). URL: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2018/potrebitel-skaya-uverenost-po-itogam-2017-goda-prevysila-znachenie-2016-goda-na-pyat-punktov.html>
6. Nielsen. Buyers of the future: millennials and their rules of conduct. (In Russ.). URL: <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2017/key-points-of-millennials-mindset.html>
7. Twenge Jean M. Selfie generation. Who are millennials and how to find a common language with them // *Library of e-books "Litres"*, 2014. 330 p. (In Russ.).
8. RBC "Yandex.Taxi" bought a food delivery service from restaurants (In Russ.). URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/20/11/2017/5a0ef17f9a79474d71eccab
9. Kapustina L., Mosunov I., Sysoeva T. brand promotion Tools on the Internet: selection algorithm. // Publishing house "Grebennikov". 2015. No. 2. (In Russ.). URL: <https://www.grebennikoff.ru/product/3>
10. Kapustina L. M., Sysoeva T. L., Izakova N. B., Mosunov I. D. Evaluation of the effectiveness of the advertising campaign on the Internet // *Marketing in Russia and abroad*. 2017. No. 5. (In Russ.). URL: <http://www.mavriz.ru/annotations/2017/5>
11. Gorevaya E. S., Garanina M. V. the Evolution of Internet marketing: new tools and concepts for transformation // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2017. No. 4(41). Pp. 123–129. (In Russ.).
12. Pai F.-Y., Chen C.-P., Metghalchi M., Yeh T.-M. The effects of promotion activities on consumers' purchase intention in chain convenience STORES // *International Journal of Business Excellence*. 2017. V. 12. No. 4. Pp. 413–432.
13. Samoylenko, The role of the component "man" in the system of marketing management of cultural organizations // *Marketing in Russia and abroad*. 2016. No. 1. (In Russ.). URL: <http://www.mavriz.ru/annotations/2016/1>
14. Wirtz J., Zeithaml V. Cost-effective service excellence // *Academy of Marketing Science. Journal*. 2018. T. 46. No. 1. Pp. 59–80.
15. Sergienko E. S., Saprykina N. V., Sukovatova O. p. Research of modern approaches to marketing management // *Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 2018. No. 3 (44). Pp. 86–91. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.343. (In Russ.).
16. Reid R., Bojanic D. *Hospitality marketing management*. Canada: John Wiley and Sons, Inc. 2010. 700 p.
17. Baker M., Hart S. *The marketing book*. Routledge, 2016. 616 p.

Как цитировать статью: Борисова А. А., Гаранина М. В., Машчикова А. В. Тренды, влияющие на рынок стритфуда, и готовность предприятий адаптировать инструменты взаимодействия с целевой аудиторией // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 32–39. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.159.

For citation: Borisova A. A., Garanina M. V., Mashchikova A. V. Trends influencing the market of street food, and the willingness of enterprises to adapt the tools of interaction with the target audience // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 32–39. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.159.

УДК 330.1
ББК 65.01

DOI:10.25683/VOLBI.2019.46.141

Budovich Yuliya Ivanovna,
doctor of economics, associate professor,
professor of the department of economic theory,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: joli1259@rambler.ru, JBUDOVICH@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0001-8691-947X>

Будович Юлия Ивановна,
д-р экон. наук, доцент,
профессор Департамента экономической теории,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва,
e-mail: joli1259@rambler.ru, JBUDOVICH@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0001-8691-947X>

КРАУДФАНДИНГ В ЗЕРКАЛЕ НЕФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ

CROWDFUNDING IN THE MIRROR OF THE NON-FINANCIAL ECONOMY

08.00.01 – Экономическая теория

08.00.01 – Economic theory

В настоящее время многие экономисты рассматривают финансы, чуть ли не как главный источник экономической нестабильности и даже социальной нестабильности в целом. При этом у всех отраслевых элементов финансовой деятельности имеются аналоги из «реального» сектора экономики, менее «опасные» для экономики, чем первые, и в мире, в том числе в нашей стране, идет активный процесс замещения первых вторыми. В этих условиях чрезвычайный интерес представляет анализ с точки зрения экономики без финансов такого относительно нового инструмента финансирования проектов, как краудфандинг, или народное финансирование, осуществляемое на основе современных информационно-коммуникационных технологий. Краудфандинг рассматривается как альтернатива традиционному «финансовому» финансированию проектов, т. е. финансированию, осуществляемому через финансовых посредников (банки, биржи и т. д.). Но при этом краудфандинг лишь в определенной части, хотя и весьма значительной, является «финансовым» методом проектного финансирования. Отдельные его виды, а именно краудфандинг за нефинансовое вознаграждение, с которого, собственно говоря, и начался краудфандинг, и краудфандинг за роялти, выступают «нефинансовыми» инструментами финансирования. Важно отметить, что такие финансовые виды краудфандинга, как краудинвестинг и, главное, краудлендинг, занимающий основную долю краудфандингового рынка, могут быть трансформированы в нефинансовые аналоги путем замены договоров об участии в капитале и о кредите договорами о совместной деятельности, партнерстве и т.д. При этом у такой трансформации имеются значительные перспективы, поскольку факторами, сдерживающими развитие краудфандинга, как раз являются «финансовые» подходы к финансированию проектов.

Currently, many economists consider Finance almost as the main source of economic instability and even social instability in General. At the same time, all sectoral elements of financial activity have analogues from the “real” sector of the economy, less “dangerous” for the economy than the first, and in the world, including our country, there is an active process of replacing the first with the second. In these circumstances, the analysis from the point of view of the economy without Finance of a relatively new instrument of project financing, such as crowdfunding,

or people’s financing, carried out on the basis of modern information and communication technologies, is of great interest. Crowdfunding is seen as an alternative to traditional “financial” project financing, i.e. financing through financial intermediaries (banks, exchanges, etc.). But at the same time crowdfunding only in a certain part, although very significant, is a “financial” method of project financing. Some of its types, namely crowdfunding for non-financial remuneration, which, in fact, began crowdfunding, and crowdfunding for royalties, are “non-financial” instruments of financing. It is important to note that such financial types of crowdfunding as crowdinvesting and, most importantly, crowd-lending, which occupies the main share of the crowdfunding market, can be transformed into non-financial analogues by replacing agreements on participation in capital and on credit with agreements on joint activities, partnership, etc. At the same time, such a transformation has significant prospects, since the factors hindering the development of crowdfunding are “financial” approaches to project financing.

Ключевые слова: краудфандинг, народное финансирование, нефинансовая экономика, экономика без финансов, финансовый краудфандинг, нефинансовый краудфандинг, краудфандинг за вознаграждение, краудфандинг за роялти, краудинвестинг, краудлендинг.

Keywords: crowdfunding, people’s financing, non-financial economy, economy without Finance, financial crowdfunding, non-financial crowdfunding, crowdfunding for remuneration, crowdfunding for royalties, crowdinvesting, crowdlending.

Введение

В настоящее время финансы рассматриваются многими исследователями как существенный или даже главный источник нестабильности в современной экономике и обществе в целом. Так, в работе [1, с. 17] отмечается следующее: «Кризис 2007–2009 гг. показал, что финансовый сектор не только увеличивает ресурсы для развития реального сектора, обеспечивая его инвестиционными ресурсами, но и является сильнейшим фактором потенциальной нестабильности (не только экономической, но и социально-политической)...». В связи с этим закономерно возникает мысль о возможном сокращении места финансов в экономике с целью повышения уровня экономической и национальной безопасности

страны. В статье [2, с. 46]¹ показано, что у всех отраслевых элементов финансов имеются «нефинансовые», или «реальные», аналоги и что в мире и в России наблюдается активный процесс замещения первых вторыми [2]. В этих условиях тема рассмотрения через призму данного процесса такого достаточно нового для мировой и отечественной экономики явления, как краудфандинг, является весьма актуальной. При этом в экономической литературе отсутствует анализ краудфандинга и перспектив его развития с точки зрения приоритетности формирования в стране нефинансовой экономики. Это говорит о целесообразности разработки темы настоящего исследования. **Цель** исследования: рассмотрение краудфандинга как значимого и перспективного института нефинансового развития экономики. **Задачи** исследования: показать роль краудфандинга в финансировании проектов и его перспективы, рассмотреть значение современного краудфандинга для развития финансовой и нефинансовой экономики, выявить перспективы и преимущества трансформации финансовых видов краудфандинга в нефинансовые.

Основная часть

В специализированных источниках краудфандинг (crowdfunding) характеризуется как привлечение финансовых ресурсов от большого количества людей (от англ. Crowd — «толпа» и Funding — «финансирование») с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и по-другому именуется народным финансированием, а в качестве автора термина «краудфандинг» (2006) указывается Джефф Хауи (JeffHowe) [3]. Джефф Хауи — редактор журнала «Wired», сформулировавший в 2006 г. в статье «Восход краудсорсинга» («The Rise of Crowdsourcing») более широкий термин «краудсорсинг» (crowdsourcing), характеризуемый как мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом [4]. Краудфандинг, таким образом, является разновидностью краудсорсинга.

Понятно, что собственно народное финансирование не является новым явлением. В качестве такового из российской истории можно привести сбор средств на создание памятника Минину и Пожарскому, всенародная подписка на который была объявлена 1 ноября 1809 г., а в 1811 г. было собрано уже 136 тыс. руб. [5]. Краудфандинг как народное финансирование делает новым явлением, как и краудсорсинг как мобилизацию ресурсов людей в широком смысле, которая, несомненно, существовала в разных формах с давних пор, то, что соответствующая деятельность осуществляется на основе современных информационно-коммуникационных технологий, что придает ей новое качество. Потому более корректными определениями краудфандинга являются определения, отражающие эту черту соответствующего народного финансирования. К таковым относится, в частности, определение краудфандинга из «Википедии»: «Краудфандинг (народное финансирование) — коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило,

через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)» [6]. Интересно, что сама «Википедия» является ярким примером краудсорсингового проекта. Запущенный в 2001 г., этот проект превратился в самый популярный интернет-ресурс в мире с точки зрения посещаемости. Примечательно, что это «живой» проект, изменяющийся и совершенствующийся ежесекундно: любой пользователь Интернета имеет доступ к редактированию статей из «Википедии». При этом участие в создании этой интернет-энциклопедии осуществляется на добровольной основе, материальных вознаграждений за него нет [7].

Краудфандинг является растущим (относительно экономики в целом) явлением. Некоторое время назад для краудфандинга был характерен «взрывной» рост. Так, общий объем краудфандингового финансирования в мире в 2012 г. составил 2,7 млрд долл. США, в 2013 г. — 6,1, 2014 г. — 16,2, а в 2015 г. (оценочные данные) — уже 34,4 млрд долл. США [8]. Таким образом, краудфандинг в 2013–2015 гг. ежегодно рос более чем на 100 %. Затем рост краудфандинга замедлился. Так, в 2017 г. инвестиции через краудфандинг составили 43,5 млрд руб., а ожидаемый среднегодовой темп его роста до 2021 г. определялся в 17 % [9]. Согласно отчету Всемирного банка, глобальные инвестиции через краудфандинг к 2025 г. достигнут 93 млрд долл. США [10].

В России объем краудфандингового рынка еще совсем недавно оценивался как крайне незначительный. Так, согласно исследованию компании J'son&Partners Consulting, совокупный объем рынка краудфандинга (краудфинансов) в России за 2014 г. составил 640–700 млн руб. [11]. По данным Банка России, в 2015 г. объем российского рынка краудфандинга составил 1,5 млрд руб., в 2016 — уже 6,2 (рост в 7,5 раза), а в 2017 — 11,2 млрд руб. [12] (рост в 1,8 раза). Несмотря на существенное замедление темпов роста в 2017 г., по прогнозу Банка России, через пять лет объем сделок на рынке краудфандинга вырастет до 1 трлн руб. в год [13], т. е. фактически прогнозируется среднегодовой рост краудфандинга в ближайшие 5 лет (т. е. к 2023 г.) в 2,5 раза ($11,2 \times 2,5 \times 2,5 \times 2,5 \times 2,5 \times 2,5 = 1094$). При таком оптимистическом прогнозе объем краудфандинга через 5 лет может достичь 1 % от российского ВВП, составившего в 2017 г. 92 трлн руб. [14]. Интересно, что в 2015 г. некоторые эксперты прогнозировали ежегодный рост краудфандинга в России в 7–9 раз [15]. Если за точку отсчета взять 0,64 млрд руб. краудфандинга в 2014 г., то уже в 2018 г. (при ежегодном увеличении в 7 раз) объем краудфандингового рынка достиг бы 1537 млрд руб. ($0,64 \times 7 \times 7 \times 7 \times 7$), что больше 1,5 % ВВП. При этом представители российских крауд-платформ на данный момент прогнозируют существенно менее значительный рост отечественного краудфандинга. Так, в Boomstarter считают, что в 2018 г. объем рынка краудфандинга составит 14, а в 2019 — 16 млрд руб. [13], т. е. прогнозируется рост на 25 % ($(14-11,2)/11,2 \times 100$) и 17 % ($(16-14)/14 \times 100$) соответственно, что значительно ниже ежегодного увеличения в 2,5 раза (см. выше), или на 150 % в год, по прогнозам Банка России.

В настоящее время рынок краудфандинга в России составляет всего лишь 0,12 % от ВВП страны ($11,2/92000 \times 100$).

¹ К. Н. Лебедев выделил девять отраслевых элементов финансов. Это (в скобках приводятся примеры соответствующих операций): 1) налоги (уплата/сбор налогов и благотворительных взносов); 2) бюджет (перевод/получение бюджетных средств, межбюджетный трансферт, выплата/получение бюджетных пособий, субсидий); 3) кредит (выдача/получение и возврат кредитов); 4) ценные бумаги (купля/продажа акций, облигаций ит. д.); 5) капитал (уплата/прием взноса в капитал); 6) страхование (уплата/получение страховых взносов, выплата/получение возмещений); 7) азартные игры; 8) платежная система (взнос/прием наличных денег на банковский счет, межбанковские переводы денег); 9) валюта.

Возникает вопрос, на каких рубежах находится Россия в части развития краудфандинга (по доле от ВВП)? Сравним долю российского краудфандинга от ВВП с данным показателем мира и Северной Америки. Объем глобального краудфандингового рынка в 2015 г. оценивался в 34,4 млрд долл. США, а Северной Америки — 17,25 [8]. ВВП мира и Северной Америки в 2015 г. составил 73 892 и 19 593 млрд долл. США соответственно [16].

Отсюда, глобальный рынок краудфандинга составил 0,05 % от мирового ВВП ($34,4/73892 \times 100$), а североамериканский — 0,09 % от ВВП региона ($17,25/19593 \times 100$). Отсюда следует, что по соответствующему показателю развития краудфандинга Россия более чем в 2 раза обгоняет мир и на 25 % опережает Северную Америку!

Краудфандинг часто трактуют как альтернативный инструмент финансирования. Его называют просто альтернативным финансовым инструментом, как, например, в статье [17]. Его рассматривают как альтернативу традиционному финансированию, имея в виду финансирование с участием финансовых посредников, как, например, в статье [18]: «Как известно, краудфандинг — это альтернативный способ привлечения капитала, в котором используются онлайн-платформы... Отличительной особенностью такого способа является коллективный сбор средств на реализацию проекта. Этот механизм позволяет получать финансирование вне банков, бирж, фондов». Краудфандинг также трактуют как альтернативу банковскому кредитованию, имея в виду нежелание банков выдавать кредиты малому бизнесу [13]. С точки зрения целей настоящего исследования краудфандинг должен быть рассмотрен как альтернатива финансов или финансирования проектов посредством финансов.

Как выясняется, выступая альтернативой финансирования с участием финансовых посредников, краудфандинг далеко не во всех случаях выступает альтернативой финансированию проектов посредством финансов, а именно таких его отраслевых элементов, как бюджет (целевое финансирование), кредит (кредитование), ценные бумаги (приобретение акций, облигаций и др.), капитал (взнос средств в капитал товарищества и др.). На Западе по признаку характера вознаграждения выделяются следующие типы краудфандинга: 1) donation (пожертвование); 2) reward (нефинансовое вознаграждение); 3) lending, loan (кредитование); 4) equity (акционерный); 5) royalty (роялти) и 6) hybrid (гибридный) [8]. В России в данном ряду, как правило, выделяют только первые четыре типа краудфандинга из перечисленных выше со следующими полными названиями: безвозмездный краудфандинг, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением, краудлендинг и краудинвестинг [18]. В последнее время наблюдается тенденция называть 2-й тип краудфандинга или 1-й и 2-й типы вместе собственно краудфандингом или классическим краудфандингом, именуя краудфандинг в целом краудфинансами [11]. Вот и поручение премьер-министра Д. А. Медведева Минэкономразвитию, Минфину с участием ЦБ РФ и рабочей группы по созданию международного финансового центра подготовить к 15 октября 2017 г. дорожную карту для регулирования краудфандингового рынка прозвучало как поручение представить в правительство предложения по развитию «альтернативных механизмов финансирования — краудфандинга, краудинвестинга

и краудлендинга» [19]. Правда, в появившемся затем проекте федерального закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», подготовленном Минэкономразвития, было традиционное словоупотребление [20].

1. Пожертвование² — финансирование без всяких обязательств для получателя (сбор средств на помощь в лечении заболевания или на деятельность благотворительной организации) или же за такие действия, как «спасибо», упоминание донора на сайте и т. д.

2. Нефинансовое вознаграждение — финансирование в обмен на запись альбома, приглашение на концерт, упоминание в титрах, первый образец произведенного продукта (модель предзаказов), автограф и т. д.

3. Кредитование — финансирование путем предоставления кредитов.

4. Акционерный — финансирование в обмен на часть собственности, акции предприятия, дивиденды и право голосования на общих собраниях акционеров.

5. Роялти — финансирование за долю от доходов или прибыли финансируемого проекта [21].

Несложно понять, что альтернативой «финансовому» финансированию проектов выступают только 1-й, 2-й и 5-й типы краудфандинга, причем 1-й — лишь в случае, если деньги-пожертвования со счета оператора краудфандинговой платформы попадают не на счет благотворительной организации и даже лица, нуждающегося в товарах и услугах, или его родителей и опекунов, а на счет учреждения, поставляющего соответствующие товары и услуги нуждающемуся (например, клиники, туристической компании).

Далее рассмотрим структуру краудфандингового финансирования. Из 34,44 млрд долл. США объема глобального краудфандингового рынка в 2015 г. на безвозмездный краудфандинг пришлось 2,85 млрд долл. США, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением — 2,68, краудлендинг — 25,1, краудинвестинг — 2,56, краудфандинг с роялти — 0,405, гибридный краудфандинг — 0,811 [8], или 8,3, 7,8, 72,9, 7,4, 1,2 и 2,4 % ($8,3/34,44 \times 100$ и т. д.) соответственно. Как видно, львиная доля краудфандингового финансирования приходится на откровенно финансовые инструменты, а именно краудлендинг и краудинвестинг, вместе образующие более 80 % соответствующего финансирования ($72,9+7,4=80,3$). На чисто нефинансовые инструменты, а именно на краудфандинг с нефинансовым вознаграждением и краудфандинг с роялти³, приходится лишь 9 % ($7,8+1,2$) краудфандингового финансирования в мире. В открытом доступе отсутствуют данные об объеме безвозмездного краудфандинга (краудфандинга 1-го типа) в разрезе получателей платежей от крауд-площадок: 1) нуждающиеся или их родители и опекуны; 2) благотворительные фонды; 3) организации, предоставляющие товары и услуги нуждающимся. Однако анализ информации российских СМИ о проблемах благотворительности позволяет считать, что перечисления средств со счетов крауд-площадок на счета организаций, поставляющих товары и услуги нуждающимся в счет денежных пожертвований, минимальны, так как, как правило, сравнивается эффективность благотворительности при первых двух вариантах перевода пожертвований от доноров (нуждающемуся или его представителям, благотворительному фонду).

² Здесь и ниже даются краткие названия соответствующих типов краудфандинга.

³ Краудфандинг с роялти можно представить как совместную деятельность или партнерство спонсора и получателя финансирования, как изготовление последним производственного актива по поручению первого с последующей передачей его в пользование и т. д., т. е. как разновидности нефинансового финансирования инвестиционных расходов.

Так, в материале «Как организовать сбор денег больным детям на лечение и реабилитацию?» если и говорится о перечислении средств медицинским и прочим учреждениям, то только со счета благотворительной организации [22]. Таким образом, рассматриваются только финансовые методы финансирования благотворительных проектов, из чего следует, что безвозмездный краудфандинг в подавляющем числе случаев выступает элементом финансов или финансовой экономики. Исходя из финансовой принадлежности благотворительного краудфандинга, мировой краудфандинг в целом по большей части (на 90 %) является финансовым явлением.

Что касается России, то по данным за 4-й квартал 2016 г. 76 % рынка занимает финансовый краудфандинг (в виде краудлендинга), и, соответственно, 24 % рынка остается на долю нефинансового краудфандинга (в виде безвозмездного краудфандинга и краудфандинга с нефинансовым вознаграждением) [23].

Возникает вопрос, означает ли опережающее развитие краудфандинга расширение присутствия финансов в экономике или нет? Очевидно, что точный ответ на него требует самостоятельного и обширного эмпирического исследования. В связи с этим ограничимся лишь некоторыми теоретическими соображениями. Расширение финансового краудфандинга может происходить в порядке замещения им традиционного финансового (посреднического) финансирования проектов в связи со смещением соотношения соответствующих преимуществ и недостатков финансирования как для его получателей, так и розничных инвесторов, в пользу первого, в связи с чем роста объема финансового финансирования реального сектора экономики не происходит. Очевидно, такое замещение и имеет место, учитывая, что многие нефинансовые способы финансирования, за счет сокращения которых могло бы идти расширение финансового краудфандинга, например финансовый лизинг и исламский банкинг, сами претерпевают стремительный рост или, по крайней мере, не претерпевают относительного сокращения [2, с. 50]. Однако в той мере, в которой финансовый краудфандинг способствует дополнительной финансовой мобилизации свободных денежных средств населения, в экономике происходит расширение финансового финансирования проектов. Это те случаи, когда свободные денежные средства населения, которые не могли быть привлечены финансовыми посредниками, привлекаются финансовыми крауд-площадками. Следует отметить, что одним из традиционных препятствий для мобилизации свободных денежных средств населения через финансовых посредников считается небольшой размер свободных денежных средств, имеющихся у значительной части населения, а возможность использования в качестве инвестиций имеющихся у него небольших сумм денежных средств через краудфандинг рассматривается в качестве одного из преимуществ последнего [24]. Не сложно установить, что, в частности, многие российские краудлендинговые площадки принимают от населения минимальные суммы вложений весьма незначительных размеров. Так, Репенза установила минимальную сумму вложения, равную 5000 руб., Поток Диджитал — 10 000, Simex — 1 долл. США, «Лоанбери» — 1000 руб., Вдолг.ру — 4000, BezBanka.ru — 3000 [25]. Таким образом, расширение финансового краудфандинга, при отсутствии замещения финансового финансирования в целом его нефинансовыми аналогами, связано с некоторым увеличением роли финансов в финансировании реального сектора экономики. Но при этом замещение традиционного финансового (посреднического)

финансирования краудфандингом приводит к уменьшению доли финансов в ВВП страны, так как деятельность финансовых посредников замещается деятельностью краудфандинговых платформ, развитие и содержание которых обходится обществу значительно дешевле.

Рост нефинансового краудфандинга, естественно, однозначно означает сокращение присутствия финансов в экономике. При этом нефинансовый краудфандинг успешно конкурирует с финансовым за привлечение на инвестиционные цели дополнительных свободных денежных средств населения, так как правила его операторов позволяют устанавливать крайне незначительные минимальные суммы вложений для розничных инвесторов. Так, приведенные на сайте партнеров Boomstarter примеры вознаграждений, которых, по правилам оператора, должно быть несколько категорий — в зависимости от суммы, внесенной спонсором, соответствуют взносам от 100 до 500 руб. и от 500 до 1000 руб., в частности за взнос от 100 до 500 руб. предлагается электронное письмо с благодарностью, поддержка другого проекта спонсора лайками в соцсетях, голосами, кликами по баннерам и т. д. [26].

С точки зрения сокращения присутствия финансов в экономике могут быть сформулированы и соответствующие направления развития краудфандинга. Конечно же, таковым является замещение финансового краудфандинга краудфандингом с нефинансовым вознаграждением и с роялти.

Другим перспективным направлением нефинансового развития краудфандинга является трансформация безвозмездного финансового краудфандинга в нефинансовый, т. е. состоящий в переводе операторами соответствующих крауд-платформ собранных средств сразу на счета организаций, поставляющих товары и услуги нуждающимся лицам (больным, бедным и т. д.). Важно отметить, что в этом случае благотворительные организации превращаются в нефинансовых посредников по обеспечению нуждающихся от тех же операторов крауд-платформ. Возможна интеграция благотворительных организаций и операторов крауд-платформ, имея в виду оказание последними также и услуг по организации лечения больных, туров, мероприятий и т. д.

При этом у развития данного типа краудфандинга по нефинансовому пути имеются значительные перспективы. Дело в том, что существенным препятствием на пути развития благотворительности выступает неверие доноров в честность нуждающихся в помощи или их представителей и благотворительных фондов при решении соответствующих проблем. Так, в работе [27, с. 38] в качестве главных препятствий развития благотворительности в направлении «благотворитель — реципиент» указывается недостаток информации о реципиентах, обратившихся за поддержкой, и соответствующее недоверие к их экономической, правовой и управленческой компетентности (умение грамотно составить смету, подготовить договор, установить отношения с подрядчиками, использовать деньги по назначению). Как отмечается в статье, «многие жертвователи уверены, что на 80–90 % их деньги просто прикармливают, тратят на поездки и прочие собственные нужды» [27, с. 38]. Решить проблему неверия в честность в значительной мере позволяет превращение финансового благотворительного краудфандинга в нефинансовый, т. е. перечисление собранных пожертвований непосредственно организациям, поставляющим блага нуждающимся в них лицам, позволяющее обеспечить целевое использование средств. В связи с этим ожидается рост нефинансового безвозмездного

краудфандинга как за счет замещения им финансового безвозмездного краудфандинга, так и за счет увеличения общей величины безвозмездных пожертвований населения.

Еще одним перспективным направлением нефинансового развития краудфандинга является трансформация краудлизинга и краудинвестинга в краудфандинг с роялти. Фактически такая трансформация состоит в замене краудлизинга краудфандингом по договорам о партнерстве, схожим с заменой европейского банкинга исламским банкингом, т. е. в формировании «исламского» краудфандинга, и в замене краудинвестинга краудфандингом по договорам о совместной деятельности. Перспектива такой замены есть. В книге «Boomstarter.network» в качестве главного препятствия развитию краудфандинга со стороны авторов бизнес-проектов указывается непрозрачность расходов авторов, снижающая их ответственность перед сообществом спонсоров, что создает проблемы для реализации проектов, в частности для их реализации в заявленные сроки: «Один из ярчайших примеров — часы Pebble. Почему так происходит? Команда редко выходит на связь с покупателями, когда выходит — не может дать нужные ответы. Продукта все нет, и градус недовольства спонсоров приближается к точке кипения. Непрозрачность расходования средств проектами часто приводит к тому, что команда сливает половину бюджета на неэффективные кампании или идеи в первые же дни после успеха. В то же время сообщество спонсоров находится в информационном вакууме» [28]. Кредитный договор и договор о долевом участии в капитале не обеспечивают необходимой прозрачности для спонсоров осуществляемых авторами проектов расходов, финансируемых на основе этих договоров. Договоры же о партнерстве и совместной деятельности обеспечивают необходимую подконтрольность процесса реализации проектов спонсорам проектов.

Следует отметить, что перспективы развития краудфандинга с нефинансовым вознаграждением в виде первых образцов товаров, фактически выступающего покупкой товаров с авансовой формой расчетов, недостатком которого и сдерживающим фактором развития является та же непрозрачность расходования средств авторами проектов (именно на примере этого типа краудфандинга выше рассматривалась данная общая проблема краудфандинга

бизнес-проектов), также лежат на пути его трансформации в краудфандинг на основе договоров о партнерстве и совместной деятельности, т. е. фактически в краудфандинг с вознаграждением в виде роялти.

Таким образом, развитие краудфандинга с точки зрения нефинансовой экономики является благом, за исключением случая, когда финансовый краудфандинг мобилизует дополнительные свободные денежные средства населения. Несмотря на то, что развитие финансового краудфандинга за счет замещения им традиционного финансового посреднического (прежде всего банковского) финансирования не приводит к сокращению финансового финансирования проектов в стране, оно означает сокращение доли финансового сектора в ВВП, так как развитие и содержание посреднических финансовых организаций обходится обществу значительно дороже, чем развитие и содержание краудфандинговых платформ. Часть краудфандинга, хотя и незначительная, развивается как нефинансовое финансирование, и доля этого краудфандинга может быть увеличена. При этом существует значительная перспектива трансформации финансового краудфандинга в нефинансовый путем замены краудлендинга и краудинвестинга финансированием по договорам о партнерстве, о совместной деятельности и другим, не относящимся к финансам.

Заключение

Таким образом, развитие краудфандинга, превращающегося в заметный элемент рынка финансирования, даже в его финансовых формах, является положительным моментом с точки зрения приоритетности формирования экономики без финансов, так как приводит к сокращению доли ВВП, расходуемой на содержание финансового посредничества. При этом имеются значительные перспективы трансформации финансовых видов краудфандинга, прежде всего краудлендинга, занимающего сейчас основную часть краудфандингового рынка, в нефинансовые виды (путем замены «финансовых» договоров о финансировании («нефинансовыми»), что, естественно, является благом с точки зрения нефинансовой экономики. Эти перспективы обусловлены тем, что факторами, сдерживающими развитие краудфандинга, являются как раз «финансовые» подходы к участию в реализации финансируемых проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Данилов Ю. А., Абрамов А. Е., Буклемишев О. В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора. М. : Центр стратегических разработок, 2017. 102 с.
2. Лебедев К. Н. Экономика без финансов // Вопросы экономики и права. 2018. № 6(120). С. 45–53.
3. Что такое краудфандинг? // Портал крауд-сервисов. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding
4. Что такое краудсорсинг? // Портал крауд-сервисов. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
5. Памятник Минину и Пожарскому // Моспрогулка. URL: http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik_mininu_i_pozharskomu
6. Краудфандинг // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
7. Зотов А. Краудфандинг: понятие и примеры // Сайт о краудфандинге и сборе средств в России и мире. 06.07.2015. URL: <http://crowdfundinginfo.ru/crowdfunding/item/5-kradfandng-ponyatie-i-primery>
8. CROWDFUNDING INDUSTRY STATISTICS 2015–2016 // Crowd Expert. URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>
9. Global Crowdfunding Market 2017–2021 // Technavio. URL: <https://www.technavio.com/report/global-crowdfunding-market>
10. Crowdfunding in 2017: Three Key Trends // Crowdfund campus. URL: <https://crowdfundcampus.com/blog/2017/01/crowdfunding-in-2017-three-key-trends/>
11. Обзор рынка краудфинансов РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг // Simex. URL: http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post_30.html
12. ЦБ: объем рынка краудфандинга удвоился в 2017 году // banki.ru. 20.06.2018. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10525636>

13. Алексеевских А. Рынок краудфандинга вырос на 83 %. Народное финансирование может стать альтернативой банковскому кредитованию // Известия. 28.03.2018. URL: <https://iz.ru/724772/anastasiia-alekseevskikh/rynok-kraudfandinga-vyros-na-83>
14. ВВП России по годам: 1991–2018 // iFinance. URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
15. Рева М. Краудфандинг — это... Примеры краудфандинга в России // FB.ru. 24.06.2015. URL: <http://fb.ru/article/191500/kraudfanding---eto-primeryi-kraudfandinga-v-rossii>
16. World Development Indicators database, World Bank, 16 December 2016. URL: <http://large.stanford.edu/courses/2016/ph240/stanchi2/docs/GDP.pdf>
17. Сутырина А. Краудфандинг и p2p: альтернативные финансовые инструменты // Молодежная финансовая лига. URL: <https://mfliga.pro/2017/05/22/%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%B8-p2p-%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD/>
18. Басов И., Рязанцева Ю. Краудфандинг: тренд глобального масштаба. URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
19. Полякова Ю. ЦБ подготовил «дорожную карту» для регулирования рынка краудфандинга // Ассоциация российских банков. 14.08.2017. URL: https://arb.ru/b2b/news/tsb_podgotovil_dorozhnyuyu_kartu_dlya_regulirovaniya_rynka_kraudfandinga-10137980/
20. Проект Федерального закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинг)» (подготовлен Минэкономразвития) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 25.01.2018) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=168073#043211273409104733>
21. Шилин М. Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы // Financial Lawyer. URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html>
22. Как организовать сбор денег больным детям на лечение и реабилитацию? // Сбординег. URL: <https://sbordeneg.com/blog/32-kak-organizovat-sbor-deneg-bol-nym-detyam-na-leche.html>
23. Коллективные заработки: почему растет популярность краудлендинга // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/money/06/09/2017/59afe8b49a794741cec9313f>
24. Дигилина О. Б., Тесленко И. Б., Савельев И. И. Краудфандинг инноваций: особенности, проблемы и перспективы развития // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 4 (25). С. 120–135.
25. Обзор краудлендинговых платформ // InvestProfit. 07.10.2018. URL: <http://investprofit.info/crowdfunding-review/>
26. Назаренко Н. Вoom-обзор. Успешный Краудфандинг: «Курс Молодого Бойца» от автора проекта ECOLOGIC // BOOMSTARTER. 05.07.2018. URL: <http://boomstarter.ru/blog/90>
27. Тульчинский Г. Л. Проблемы благотворительности в современной России // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. 2006. № 2(10). С. 35–44.
28. Boomstarter.network. URL: https://boomstarter.network/system/documents/bs_wp_ru_1-04.20180827134218197145043.pdf

REFERENCES

1. Danilov Yu. A., Abramov A. E., Buklemishev O. V. Reform of financial markets and non-Bank financial sector. M. : Center for strategic development, 2017. 102 p. (In Russ.).
2. Lebedev K. N. Economics without Finance // Economics and law. 2018. No. 6(120). Pp. 45–53. (In Russ.).
3. What is crowdfunding? // Portal of crowd services. (In Russ.). URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding
4. What is crowdsourcing? // Portal of crowd services. (In Russ.). URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
5. Monument to Minin and Pozharsky // Moscow walk. (In Russ.). URL: http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik_mininu_i_pozharskomu
6. Crowdfunding // Wikipedia. (In Russ.). URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
7. Zotov A. Crowdfunding: concept and examples // Website on crowdfunding and fundraising in Russia and the world. 06.07.2015. (In Russ.). URL: <http://crowdfundinginfo.ru/crowdfunding/item/5-kraudfanding-ponyatie-i-primery>
8. CROWDFUNDING INDUSTRY STATISTICS 2015–2016 // Crowd Expert. (In Russ.). URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>
9. Global Crowdfunding Market 2017–2021 // Technavio. (In Russ.). URL: <https://www.technavio.com/report/global-crowdfunding-market>
10. Crowdfunding in 2017: Three Key Trends // Crowdfund campus. (In Russ.). URL: <https://crowdfundcampus.com/blog/2017/01/crowdfunding-in-2017-three-key-trends/>
11. Market overview krutyanov Russia: Crowdfunding, Credinvesting, Croudlending // Simex. (In Russ.). URL: http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post_30.html
12. CB: the volume of the crowdfunding market doubled in 2017 // banki.ru 20.06.2018. (In Russ.). URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10525636>
13. The crowdfunding Market grew by 83 %. National financing can be an alternative to Bank lending // Izvestiya. 28.03.2018. (In Russ.). URL: <https://iz.ru/724772/anastasiia-alekseevskikh/rynok-kraudfandinga-vyros-na-83>
14. GDP of Russia by years: 1991–2018 // iFinance. (In Russ.). URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
15. Reva M., Crowdfunding is... Examples of crowdfunding in Russia // FB.ru 24.06.2015. (In Russ.). URL: <http://fb.ru/article/191500/kraudfanding---eto-primeryi-kraudfandinga-v-rossii>

16. World Development Indicators database, World Bank, 16 December 2016. URL: <http://large.stanford.edu/courses/2016/ph240/stanchi2/docs/GDP.pdf>
17. Sutyryna A. Crowdfunding and p2p: alternative financial instruments // Youth financial League. (In Russ.). URL: <https://mfliga.pro/2017/05/22/%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%B8-P2P-%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD/>
18. Bass I., Ryazantseva Yu. Crowdfunding: the trend on a global scale. (In Russ.). URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
19. Polyakova Yu. C. Prepared a “roadmap” for the regulation of the crowdfunding market // Association of Russian banks. 14.08.2017. (In Russ.). URL: https://arb.ru/b2b/news/tsb_podgotovil_dorozhnyuyu_kartu_dlya_regulirovaniya_rynka_kraudfandinga-10137980/
20. The draft Federal law “On alternative ways of attracting investment (crowdfunding)” (prepared by the Ministry of economic development) (not introduced in the state Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation, the text as of 25.01.2018) // RLS “ConsultantPlus”. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=168073#043211273409104733>
21. Shilin M. Crowdfunding in Russia and in the world: trends and prospects // Financial Lawyer. (In Russ.). URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html>
22. How to organize the collection of money for sick children for treatment and rehabilitation? // Collect money. (In Russ.). URL: <https://sbordeneg.com/blog/32-kak-organizovat-sbor-deneg-bol-nym-detyam-na-leche.html>
23. Why the growing popularity of knowledge // RBC. (In Russ.). URL: <https://www.rbc.ru/money/06/09/2017/59afe8b49a794741cec9313f>
24. Digiline O. B., Teslenko I. B., Savel'ev I. I. Crowdfunding innovation: characteristics, problems and prospects of development // Economy. Business. Banks. 2018. No. 4(25). Pp. 120–135. (In Russ.).
25. Overview of crowdlanding platforms // InvestProfit. 07.10.2018. (In Russ.). URL: <http://investprofit.info/crowdlanding-review/>
26. Nazarenko N. Boom-review. Successful Crowdfunding: “Young Fighter Course” from the author of the project ECOLOGICAL // BOOMSTARTER. 05.07.2018. (In Russ.). URL: <http://boomstarter.ru/blog/90>
27. Tulchinsky G. L. Problems of charity in modern Russia // Bulletin of the Chelyabinsk state Academy of culture and arts. 2006. No. 2 (10). Pp. 35–44. (In Russ.).
28. Boomstarter.network. URL: https://boomstarter.network/system/documents/bs_wp_ru_1-04.20180827134218197145043.pdf

Как цитировать статью: Будович Ю. И. Краудфандинг в зеркале нефинансовой экономики // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 40–46. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.141.

For citation: Budovich Yu. I. Crowdfunding in the mirror of the non-financial economy // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 40–46. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.141.

УДК 338.462
ББК 65.497

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.156

Vetitnev Alexandr Mikhailovich,
doctor of economics, professor,
professor of the department of economics and management,
Sochi state university,
Sochi,
e-mail: polina@sochi.com

Ветитнев Александр Михайлович,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
Сочинский государственный университет,
г. Сочи,
e-mail: polina@sochi.com

Voloshchuk Pavel Vladimirovich,
head of the program
Sberbank Corporate university,
Moscow,
e-mail: pavel1013@mail.ru

Волощук Павел Владимирович,
руководитель направления,
Корпоративный университет Сбербанка,
г. Москва,
e-mail: pavel1013@mail.ru

КАЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ

QUALITATIVE RESEARCH OF THE CUSTOMER EXPERIENCE AS A UNIVERSAL TOOL FOR INTERNAL COMMUNICATIONS OF THE SERVICE COMPANY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлен анализ основных подходов к качественному исследованию клиентского опыта сотрудников. Отмечено, что потребности клиентов должны

быть основой работы проектной команды при разработке новых или переработке существующих сервисов и продуктов. Глубокое понимание клиента, умение поставить

себя на его место становится универсальным языком общения представителей разных функций внутри компании. Для изучения поведения клиентов в настоящее время обычно применяются количественные методы, которые дают ограниченную информацию о возможных причинах неудач во взаимоотношении с потребителями. Поэтому внимание исследователей все больше привлекают качественные методы изучения клиентов.

Целью данного исследования было проведение анализа зарубежных и отечественных технологий качественных исследований клиентского опыта сотрудников, а также разработка и применение данного подхода для оценки клиентоориентированности персонала сервисной компании. В работе представлены результаты использования предложенной авторами методики оценки клиентского опыта «Персоны». Методика заключалась в проведении глубокого интервью с сотрудниками которого осуществляется типологизация персонала (выбор персоны). Показана возможность ее использования для совершенствования обучения на примере корпоративного университета Сбербанка. По результатам опроса 40 сотрудников было выделено три типа (персоны) обучающихся, отличающихся целями обучения, знанием сервисных инструментов, уровнем знаний и мотивацией, предпочитаемыми активностями. С учетом этих особенностей для каждого типа была подобрана собственная модификация программы обучения. Данный подход может быть рекомендован для оценки клиентоориентированности персонала сервисных организаций.

This article presents an analysis of the main approaches to qualitative researches of the client experience of employees. It was noted that customer needs should be the basis of the work of the project team in developing new or processing existing services and products. A deep understanding of the client, the ability to put oneself in his place, becomes the universal language of communication between representatives of various functions within the company. At present, quantitative methods are usually used to research customer behaviour, which provide limited information on the possible causes of failures in dealing with consumers. Therefore, the attention of researchers is increasingly attracted by the qualitative methods of customer researches.

The purpose of this study was to conduct an analysis of foreign and domestic technologies of qualitative research of customer experience of employees, as well as the development and application of this approach to assess the customer focus of the service company staff. A methodology for evaluating customer experience, called "Personas", is proposed. The technique consists in conducting in-depth interviews with employees using a special questionnaire, the results of which are used for personnel typology (the choice of the Person). The possibility of using Personas to improve learning is shown on the example of the Corporate University of Sberbank. According to the results of the survey, 40 employees were identified in three types (persons) of students, differing in the objectives of training, knowledge of service tools, level of knowledge and motivation, preferred activities. Taking into account these peculiarities, a special modification of the training program was selected for each type. This approach can be recommended for assessing the customer focus of service organizations.

Ключевые слова: качественные исследования, взаимоотношения с потребителями, удовлетворенность клиента, методы оценки персонала, клиентоориентированность, клиентский опыт, разработка новых продуктов и сервисов, Сбербанк, персоны, обучение персонала.

Keywords: qualitative researches, customer relationship, customer satisfaction, staff assessment methods, customer focus, customer experience, development of new products and services, Sberbank, personas, personnel training.

Введение

Актуальность. Разработка новых конкурентоспособных продуктов и сервисов — обязательное условие выживания компании в современных рыночных условиях. Запрос на инновации велик не только в частном, но и в государственном секторе. Достаточно обратить внимание на изменения, которые произошли с государственными услугами, как ответ на «запрос снизу»: общество не хочет и дальше получать базовые сервисы в том виде, в котором они оказывались в начале 2000-х гг.

Тренд на рост требований к качеству и влиянию клиентов на бизнес является общемировым. Еще в 2010 г. М. Монти в своем докладе президенту Еврокомиссии обратил внимание на абсолютное доминирование клиентов среди факторов, влияющих на успех компании на рынке [1]. С каждым годом у клиентов все больше инструментов влияния на продукт: они легко проверяют маркетинговые обещания, не верят рекламе, распространяют отзывы о качестве продукта или сервиса через независимые интернет-площадки, а их жалобы способны нанести серьезный урон компании, как это, например, произошло с «Юнайтед» — одним из крупнейших авиаперевозчиков США. Акции компании потеряли в цене 10 % из-за жалобы одного-единственного клиента — кантри-музыканта, гитару которого разбили грузчики авиакомпании [2]. После инцидента Дэвид Кэрл сочинил песню «Юнайтед разбивает гитары», клип на которую посмотрели 18 миллионов человек.

В связи с этим оценка ориентированности сотрудников сервисных фирм на клиентов представляется весьма **актуальной** задачей. Для ее решения в основном используют различные **методы** количественной статистики. Однако количественные тесты могут с достаточной степенью достоверности выявить сервисное неблагополучие, тогда как менеджерам необходимо определить и то, в чем оно заключается. Такую информацию можно получить, применяя различные качественные методы исследования.

Цель данного исследования заключается в анализе зарубежных и отечественных технологий качественных исследований клиентского опыта сотрудников государственных и коммерческих структур, а также в разработке и применении данной методологии для оценки клиентоориентированности персонала сервисной компании.

Задачи исследования:

- провести анализ основных подходов к качественному исследованию клиентского опыта сотрудников, предложенных зарубежными и российскими специалистами;
- разработать методику исследования клиентского опыта сотрудников сервисной компании;
- апробировать указанную методику для оценки клиентского опыта руководителей среднего звена ПАО «Сбербанк».

Целесообразность разработки темы определяется значимостью оценки клиентского опыта персонала для осуществления эффективного управления сервисными организациями.

Научная новизна исследования заключается в разработке методики качественной оценки клиентского опыта персонала сервисной фирмы для повышения эффективности управления и использовании этой методики в отечественной управленческой практике.

Теоретическая значимость работы состоит в развитии теоретических представлений о важности клиентского опыта управляющего персонала и разработке методических подходов к его оценке.

Практическая значимость работы состоит в том, что разработанная авторами методика качественной оценки клиентского опыта сотрудников «Персоны» может быть использована как в управлении сервисными фирмами, так и в образовательном процессе.

Основная часть

Сегодня на российском рынке существует повышенный интерес к теме качественных исследований клиентского опыта.

Большинство компаний испытывают постоянную потребность в инновациях. Это связано со скоростью изменений в мире и легкостью распространения информации, что на практике означает простоту копирования вновь созданных решений конкурентами, поэтому поток инноваций не должен прекращаться.

Инновации нужны для того, чтобы привлечь новых и не потерять существующих клиентов, которые становятся все более влиятельными и искушенными: легко обмениваются правдивой информацией о продукте, не верят рекламе, не хотят пользоваться неудобным сервисом и т. д.

С учетом этих двух факторов компании все больше интересуются мнением клиента и ведут трекинг его удовлетворенности. Чаще всего для этого применяются количественные исследования, опросы, результатом которых являются клиентские метрики (например, CSI и NPS) [3; 4]. К сожалению, результаты исследований в таком случае говорят только о наличии или отсутствии проблем. При комплексной работе с метриками типа «Голоса клиента» [5], где есть возможность анализировать открытые комментарии, информации становится больше, члены проектной команды понимают величину проблемы и, возможно, источники ее возникновения, но остается главный вопрос о том, что делать с полученной информацией.

Именно на вопрос о дальнейших действиях, которые помогут усовершенствовать продукт и, в конечном итоге, повысить удовлетворенность клиента, а значит и продажи, призваны ответить качественные исследования. Их главное отличие от количественных — более глубокое изучение опыта отдельных клиентов [6]. Качественные исследования не требуют репрезентативной выборки и стандартизированных анкет-опросников для тысяч клиентов, вместо этого нужен прямой контакт с людьми для изучения их опыта при помощи:

- интервью;
- наблюдения;
- проживания опыта.

Есть несколько методологий, использующих качественные исследования: «Дизайн-мышление», «Сервис-дизайн», Customer Development, и все они требуют действий, выхода в поля и прямого контакта с клиентом [7].

Если методы проведения исследований в разных подходах мало отличаются друг от друга, то инструментов анализа их результатов достаточно много. Предлагаем подробно рассмотреть инструмент анализа результатов качественных исследований, который называется «Персоны».

Потенциал качественных исследований ярко иллюстрируют результаты проекта компании Deutsche Telekom (DT) — самого крупного провайдера Германии и Европы с 225 000 сотрудников и 160 миллионами клиентов. DT активно использует методологию качественных исследований «Дизайн-мышление». Эксперты DT провели несколько сотен эмпатических интервью и добавили в свою маркетинговую Big Data качественные данные. Получился сборник из примерно 60 персон, по несколько персон на каждый маркетинговый сегмент. У каждой персоны есть имя, фотография, описаны привычки, яркие цитаты, предпочтения, ценности, место работы. Персона в DT — это целое досье на конкретного человека, представляющего свой сегмент. Описание персоны также включает маркетинговую информацию: сколько таких людей в Германии, сколько таких клиентов у DT и степень влияния этой персоны на другие [8].

В данной фирме этот сборник есть у каждого креативного сотрудника, у каждого разработчика, дизайнера, руководителя проекта, он доступен всем, кто вовлечен в создание новых продуктов, более того, большинство таких сотрудников знают эти персоны наизусть. Благодаря персонам сотрудники создают продукты, опираясь на клиентский контекст. А главное, люди из разных функций легко понимают друг друга, ведь они могут общаться не только через призму своей экспертизы, но и при помощи единого понимания того, кто их клиент и что ему действительно нужно.

Главный результат использования персон в компании DT — полная переработка оборудования для домашнего Интернета. На протяжении 10 лет разные подразделения компании не могли договориться, так как достигали разных ключевых показателей. Стандартный комплект оборудования не устраивал только клиентскую службу, которая осуществляла техническую поддержку, так как вызывал у клиентов сложности. Влияние на продажи было очевидно, а IT-функция вообще не считала такой комплект проблемой. После прямого общения с клиентами, встав на их место, инженеры компании поняли, что такая схема неудобна, и существенно ее доработали, после чего комплект подключения существенно упростился и стал более удобным в эксплуатации.

Персоны используются и в российских компаниях. В качестве примера можно привести одну из самых крупных сервисных компаний России — ПАО «Сбербанк». В данной работе приведены некоторые результаты разработки и применения методики «Персоны» Корпоративным университетом Сбербанка при проведении электронных курсов.

Для разработки персон в 2018 г. проведено исследование опыта руководителей банка, являющихся слушателями образовательных программ Корпоративного университета.

В качестве метода исследований использовались структурированные глубинные интервью, каждое из которых длилось 1–2 часа. Список вопросов для интервью представлен в таблице на стр. 49. Всего было проведено 40 глубинных интервью. Интервью записывались на аудио и расшифровывались. Дальнейший анализ проектная команда проводила, работая с текстовыми расшифровками.

Вопросы для интервью

№	Категория	Вопрос
1.1	Клиентоцентричность	Кто твои клиенты?
1.2		Когда ты последний раз столкнулся с клиентской проблемой? Что ты сделал?
1.3		Откуда ты узнаешь новое о том, как работать с клиентами?
1.4		Какие КПЭ по клиентоцентричности у тебя? Какие знаешь?
1.5		Вспомни, когда к тебе обращались за помощью или критиковали Сбербанк?
1.6		Как твои коллеги помогают тебе в поддержке (решении) проблем клиента?
1.7		Как померить удовлетворенность клиента? Как ты определишь настроение клиента?
2.1	Клиентский путь	Когда ты последний раз чему-нибудь учился? Расскажи, чему и как это было?
2.2		В процессе обучения что поддерживает, мотивирует? Что наоборот? Когда не доходил до конца и почему?
2.3		Вспомни какое-нибудь обучение, которое ты проходил по работе. Как ты использовал знания потом? Что на это повлияло?
2.4		Как ты решаешь, чему поучиться? Как выбирал курс в последнее время? Расскажи подробно
2.5		Ты проходил когда-нибудь онлайн-курсы? Расскажи, как это было: что понравилось, что не понравилось, что получилось и т. д.?
3.1	Контекст клиента	Что ты больше всего любишь в своей работе?
3.2		Можно посмотреть, что на первом экране твоего телефона?
3.3		Как выглядит твой будний день? Начиная с будильника? Что ты делаешь в дороге?
3.4		Приведи пример успешного (неуспешного) проекта (работы) в банке
3.5		Твои личные цели? Как ты хочешь продвигаться по карьерной лестнице?

В ходе интервью, помимо ответов на вопросы, респондентам предлагалось раскладывать и приоритизировать карточки, а также отмечать шаги, предпринимаемые до, во время и после обучения. Также использовался метод открытого наблюдения. Респонденту предлагалось пройти электронный курс, наблюдатель фиксировал сложности и вопросы, которые возникали у пользователя. Всего было проведено 10 сессий наблюдения по 20–60 минут.

Результаты сессий наблюдения и интервью анализиро-

вались при помощи карты эмпатии и карты пользовательского пути. На карте эмпатии проектная команда искала закономерности в поведении групп пользователей, распределяя цитаты клиентов по категориям: говорит, думает, делает, чувствует.

Итогом пяти сессий анализа стали гипотезы о персонах. Всего было выделено три типа персон, каждой из которых было присвоено рабочее имя: Барабанщик, Коммуникатор и Мастер. Подробное описание персон представлено на рис. 1.

Портрет	Имя + яркая цитата	Описание
	Барабанщик <i>«Ваша клиентоцентричность противоречит моим КПЭ»</i>	Много скепсиса. Не читает бизнес-литературу, не хочет учиться. Видит противоречие между ценностями Банка и реальной практикой работы
	Коммуникатор <i>«Хорошо пообщались»</i>	Читает бизнес-литературу, много учится. Мотивирован на преодоление препятствий, достижение целей. Знает, к кому, с чем и как обратиться и много вкладывает в общение. Уделяет внимание статусу, брендам, значимым персонам внутри Банка
	Мастер <i>«А эта штука работает вообще по-другому»</i>	Сам применяет клиентоцентричные инструменты и разрабатывает продукты. Видит сложности в синхронизации бизнеса и разработки. Любознателен, есть запрос на обучение интересным для него вещам. Важны софт-скиллс: переговоры, обратная связь, коммуникации

Рис. 1. Подробное описание персон

Использование персон позволило настроить контент обучающего курса под потребности каждой клиентской группы, например в зависимости от текущего уровня клиента, его целей, предпочитаемого стиля обучения (рис. 2–3).

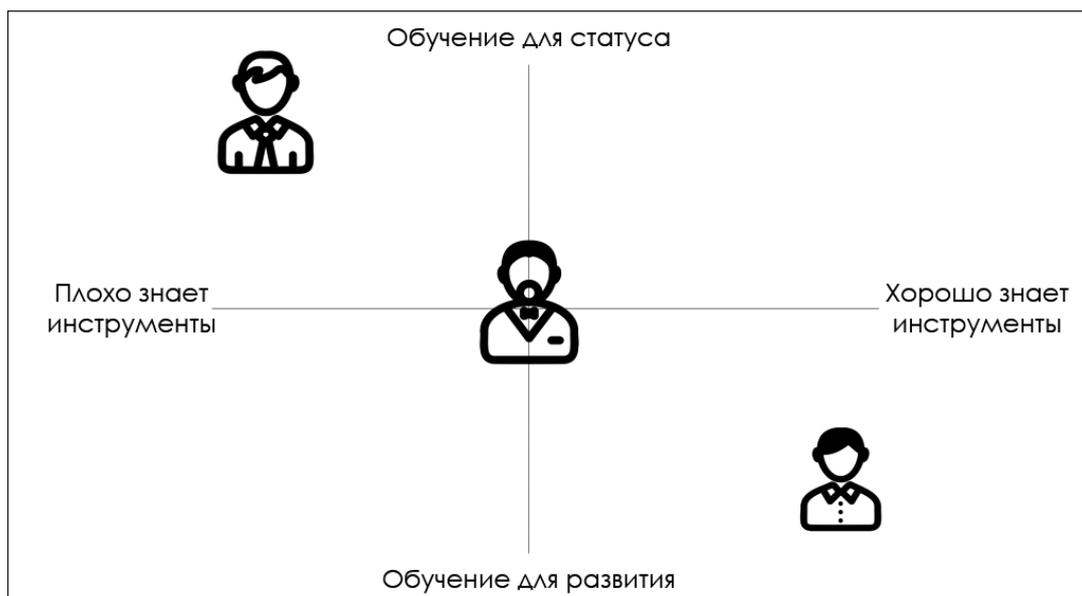


Рис. 2. Распределение персон по текущему уровню знаний и мотивации



Рис. 3. Распределение персон по предпочитаемым активностям

Заключение

Исследование показало, что персоны как результат качественных исследований позволяют повысить качество продуктов и сервисов, помогают команде разработчиков из разных функциональных блоков говорить на одном языке и видеть свою работу через призму клиентского опыта.

Сегодня в России этот инструмент мало распространен, но интерес к нему растет, а некоторые компании уже успешно применяют его для решения разнообразных задач и преодоления вызовов, которые стоят перед бизнесом в условиях повышающегося влияния клиента и роста значимости его потребностей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Monti M. A New Strategy for the Single Market: At the Service of Europe's Economy and Society : Report to the President of the European Commission José Manuel Barroso by Mario Monti (9 May 2010). Brussels : EU, 2010. 107p.
2. Carroll D. United Breaks Guitars: The Power of One Voice in the Age of Social Media. England : Hay House, 2012. 216 p.
3. Носикова О. О. Методика измерения удовлетворенности клиентов в российских компаниях сферы услуг // Практический маркетинг. 2010. № 6(160). С. 18–23.

4. Аверин А. В., Барт Т. В. Инструменты внутреннего контроля и мониторинга качества государственных услуг в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства г. Москвы // Вестник УлГТУ. 2015. № 2. С. 71–73.
5. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса: пер. с англ. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 464 с.
6. Кинг Б. Банк 2.0: Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг: пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. 512 с.
7. Stickdorn M., Hormess M., Lawrence A., Schneider J. This is service design doing. Applying Service Design Thinking in the Real World. Sebastopol : CA: O'Reilly Media, 2018. 568 p.
8. Personas. Give your customers a face. TELEKOM DESIGN ACADEMY. URL: https://www.workingdigital.de/files/wda/blog/raffaella-kustosch/disruptive/Personasmethod_Deutsche%20Telekom%20AG_HR%20Digital%20%26%20Innovation_Telekom%20Design%20Academy.pdf

REFERENCES

1. Monti M. A New Strategy for the Single Market: At the Service of Europe's Economy and Society: Report to the President of the European Commission José Manuel Barroso by Mario Monti (9 May 2010). Brussels : EU, 2010. 107p.
2. Carroll D. United Breaks Guitars: The Power of One Voice in the Age of Social Media. England : Hay House, 2012. 216 p.
3. Nosikova O. O. Methods of measuring customer satisfaction in Russian service companies // Practical marketing. 2010. No. 6(160). Pp. 18–23. (In Russ.).
4. Averin A. V., Bart T. V. Instruments of internal control and monitoring of the quality of public services in the field of support of small and medium-sized businesses in Moscow // Bulletin of UlSTU. 2015. No. 2. Pp. 71–73. (In Russ.).
5. George M. Lean production + six sigma in services. How lean production speed and six sigma quality help to improve business: translation from English. М. : Mann, Ivanov and Ferber, 2017. 464 p. (In Russ.).
6. King B. Bank 2.0: How consumer behavior and technology change the future of financial services: translation from English. М. : «Olymp-Business» CJSC, 2012. 512p. (In Russ.).
7. Stickdorn M., Hormess M., Lawrence A., Schneider J. This is service design doing. Applying Service Design Thinking in the Real World. Sebastopol : CA: O'Reilly Media, 2018. 568 p.
8. Personas. Give your customers a face. TELEKOM DESIGN ACADEMY. URL: https://www.workingdigital.de/files/wda/blog/raffaella-kustosch/disruptive/Personasmethod_Deutsche%20Telekom%20AG_HR%20Digital%20%26%20Innovation_Telekom%20Design%20Academy.pdf

Как цитировать статью: Ветитнев А. М., Волощук П. В. Качественные исследования клиентского опыта как универсальный инструмент внутренних коммуникаций сервисной компании // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 46–51. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.156.

For citation: Vetitnev A. M., Voloshchuk P. V. Qualitative research of the customer experience as a universal tool for internal communications of the service company // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 46–51. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.156.

УДК 33:658.3

ББК 65.291.6

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.122

Korobov Sergey Aleksandrovich,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Moseyko Victor Olegovich,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Marusinina Elena Yuryevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Epinina Veronika Sergeevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Коробов Сергей Александрович,
д-р экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Мосейко Виктор Олегович,
д-р экон. наук,
профессор кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Марусинина Елена Юрьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Епинина Вероника Сергеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Волгоградской области
в рамках научного проекта № 18-410-340009*

*The reported research was funded by Russian Foundation for Basic Research and the government of Volgograd region,
grant No. 18-410-340009*

ИНТРАПРЕНЕРСТВО КАК УСЛОВИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СПОСОБНОСТИ ЧЕЛОВЕКА ЧТО-ЛИБО ПРЕДПРИНИМАТЬ

ENTREPRENEURSHIP AS A CONDITION FOR THE IMPLEMENTATION OF HUMAN CAPACITY TO DO ANYTHING

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассмотрена сущность интрапренерства как одного из главных условий для развития и реализации предпринимательских способностей человека. Выделены основные условия становления внутрифирменного предпринимательства: предпринимательская направленность предприятия, организационно-производственные возможности, ресурсные возможности предприятия. На основе этого предложены основные элементы интрапренерства и выделены предпосылки для его развития: кризисная на предприятии, потребность в дополнительных ресурсах, устаревшая, неконкурентоспособная продукция, техника и отсталая технология, наличие неиспользуемых ресурсов, наличие на предприятии мотивированных специалистов, стремящихся к самовыражению и самостоятельности. Также приведено сравнение внутрифирменного и индивидуального предпринимательства. Авторами предложена модель формирования и развития внутрифирменного предпринимательства,

согласно которой собственник создает интрапренеру условия выдвижения и реализации инновационных идей, их коммерциализации путем выделения капитала в форме интракапитала и создания организационно-технологических условий его эффективного применения. Доказано, что основной принцип внутрифирменных отношений — контрактные взаимоотношения, заключенные на рыночной основе. Так, авторы выделяют два уровня таких отношений — индивидуальный и коллективный. Индивидуальный уровень, который соответствует индивидуальной социализации, включает социально-трудовые отношения работодателя (собственника фирмы) с наемными работниками, оформленные как контрактные отношения. Коллективный аспект интрапренерства связан с организационно-экономическими отношениями в фирме и соответствует надьиндивидуальному уровню социализации. Авторы утверждают, что интрапредприятие должно нести солидарную социальную ответственность

с руководством фирмы. Современный институт интра-предпренерства не выполняет своих социальных функций, перекладывая их на материнскую компанию.

The article examines the essence of entrepreneurship as one of the main conditions for development and implementation of the entrepreneurial abilities of a person. The basic conditions for the development of intra-enterprise entrepreneurship are highlighted: the entrepreneurial orientation of the enterprise, organizational and production capabilities, and resource capabilities of the enterprise. Based on this, the basic elements of entrepreneurship are proposed and the prerequisites for its development are highlighted: crisis at the enterprise, the need for additional resources, outdated, uncompetitive products, equipment and backward technology, the presence of unused resources, the presence of motivated specialists in the enterprise who are striving for self-expression and independence. A comparison of intra-company and individual entrepreneurship is also given. The authors proposed a model for the formation and development of intra-enterprise entrepreneurship, according to which the owner creates conditions for the introduction and implementation of innovative ideas, their commercialization by allocating capital in the form of intra-capital and creating organizational and technological conditions for its effective use. It is proved that the basic principle of inter-company relations is a contractual relationship concluded on a market basis. So the authors distinguish two levels of such relations — individual and collective. The individual level, which corresponds to the individual socialization, includes the social and labor relations of the employer (the owner of the company) with the employees, drawn up as contractual relations. The collective aspect of entrepreneurship is connected with the organizational and economic relations in the firm and corresponds to the supra-individual level of socialization. The authors argue that the intra-enterprise should bear joint social responsibility with the management of the company. The modern institute of entrepreneurship does not fulfill its social functions, shifting them to the parent company.

Ключевые слова: интрапредпренерство, предпринимательские способности, предпринимательская организация, внутрифирменное предпринимательство, интрапредпренер, интракапитал, интрапредприятие, новаторство, творчество, предпринимательская инициатива.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial abilities, entrepreneurial organization, intra-firm entrepreneurship, entrepreneur; intra-capital, intra-company, innovation, creativity, entrepreneurial initiative.

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что сегодня в условиях растущей конкуренции и санкций перед российскими производителями стоит острая необходимость поиска новых инновационных подходов в управлении, которые максимально позволят реализовать не только технико-технологический потенциал предприятия, но и потенциал сотрудников, и в частности их способности что-либо предпринимать. Переход на систему управления, основанную на развитии интрапредпренерства, обеспечит отечественным производителям конкурентные преимущества и, как следствие, получение высоких результатов деятельности.

Изученность. Существенный вклад в развитие концепции интрапредпренерства внесли В. Громыко, Х. Виссема, Р. Кантер, Н. Макрэ, Д. Нейсбит, Р. Нильсен, Р. Пелман, Г. Пиншо, М. Питере, А. Тоффлер, Р. Хизрич, М. МакКинизи, И. МакМилан, Р. Монтаньо, Д. Хорнсби, Т. Чизхольм и другие авторы.

Целесообразность разработки темы характеризуется тем, что большинство отечественных современных организаций осознают необходимость использования в своей деятельности предпринимательских способностей сотрудников, поскольку без этого достаточно сложно выдерживать конкуренцию не только на международном рынке, но и на внутреннем. Данное обстоятельство, безусловно, требует поиска условий, при которых можно развивать и использовать предпринимательскую активность сотрудников. Так, переход на систему управления, основанную на развитии интрапредпренерства, следует рассматривать в качестве одного из таких условий.

Научная новизна состоит в том, что на основе анализа сущности концепции интрапредпренерства представлены особенности реализации предпринимательского подхода в управлении, определены проблемы контрактных взаимоотношений и ответственности.

Цель данного исследования: определить сущность концепции интрапредпренерства и представить ее как одно из условий развития и использования способностей человека что-либо предпринимать.

Цель определила решение следующих задач:

- определить предпосылки и условия становления внутрифирменного предпринимательства;
- выделить основные элементы интрапредпренерства;
- представить модель формирования и развития внутрифирменного предпринимательства;
- определить особенности и принципы взаимоотношений в условиях реализации концепции интрапредпренерства.

Основная часть

Предпринимательский подход стал духом времени современных организаций. Растущая тенденция во многих корпоративных культурах заключается в том, чтобы «растить» инициативных людей с предпринимательскими способностями и поощрять в них предпринимательский дух.

Интрапредпренерство дает талантливым специалистам возможность запустить автономный проект в рамках компании, у которого есть все шансы «взлететь» и превратиться в полноценный бизнес. Такой формат идеально подходит для сотрудников, у которых есть тяга к запуску своего дела, но нет оборотных средств и стартового капитала.

Переход на систему управления, основанную на развитии интрапредпренерства, — это то, что можно интегрировать в бизнес с целью обеспечения конкурентных преимуществ, которые могут принести мотивированные сотрудники, и получения более высоких результатов за счет реализации их предпринимчивости.

В основе предпринимательского управления лежит концепция интрапредпренерства, получившая название от двух слов: «антрепренерство» — предпринимательство и «интре» — внутренний. Суть данной концепции заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов.

Главное, что отличает предпринимательскую организацию — это формирование предпринимательской философии, пронизывающей всю систему управления, в том числе и систему управления человеческими ресурсами. Дух творчества, постоянный поиск новых возможностей, коллективное самообучение, партнерство и доверие побуждают работников к самореализации, новаторству и сотрудничеству в рамках собственной организации. Особенностью интрапренерства является ориентация на демократичный, а не на принудительный механизм управления, на интеграцию предпринимательских инициатив с планами корпоративных стратегий.

Термин «интрапренер» был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Интрапренер — человек, который идет на риск при внедрении новой предпринимательской идеи, продукта или услуги в рамках действующей фирмы, возглавляя ее предпринимательское подразделение как менеджер.

К числу условий становления внутрифирменного предпринимательства можно отнести:

- 1) предпринимательскую направленность предприятия:
 - наличие на предприятии атмосферы поиска и реализации инноваций,
 - наличие мотивации создания идей,

- наличие атмосферы поощрения предложений и идей и их поддержка руководителем предприятия,

- система управления предусматривает превращение сотрудника, выдвинувшего предложения или идею, в со-владельца и партнера;

- 2) организационно-производственные возможности:

- наличие производственно-технологических возможностей для реализации нововведений,

- наличие высокотехнологичных конкурентоспособных технологий производства,

- возможность выделения высокопрофессиональных и мотивированных сотрудников в предпринимательские структуры,

- возможность создания новых предпринимательских структур;

- 3) ресурсные возможности предприятия:

- наличие финансов для организации предпринимательской деятельности (кредиты, фонды и т. д.),

- возможность коммерциализации ресурсов,

- человеческий капитал (профессионализм, интеллект, новаторство и т. п.)

Следуя данной логике, выделим основные элементы интрапренерства, представив их на рис. 1.

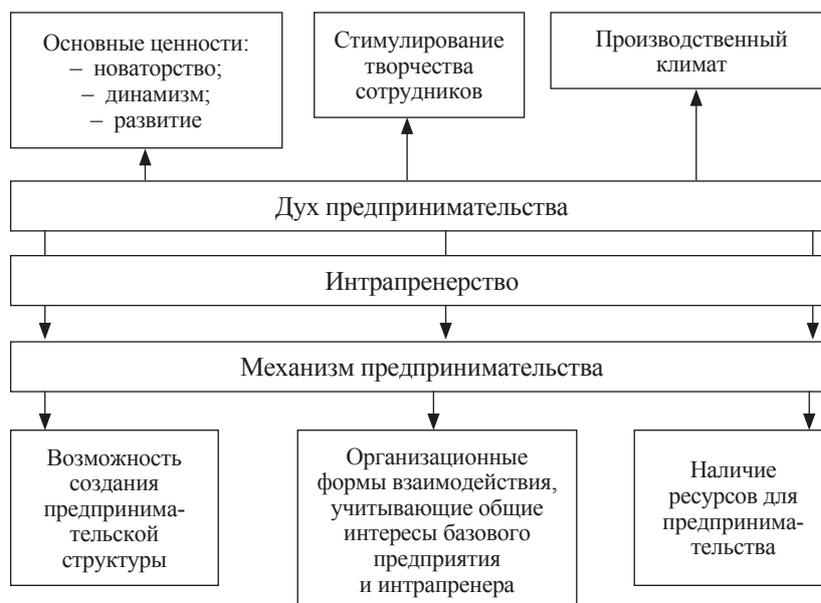


Рис. 1. Элементы интрапренерства

Источник: составлено авторами на основе [1].

Итак, основными предпосылками возникновения внутрифирменного предпринимательства могут стать:

- кризисная экономическая ситуация на предприятии;
 - необходимость получения средств для выживания предприятия;
 - завершающая фаза жизнедеятельности предприятия (устаревшая, неконкурентоспособная продукция, техника и отсталая технология);
 - потребность в создании базы для выхода из кризиса и перспектива его развития;
 - наличие у предприятия неиспользуемых ресурсов (площади, оборудование, новые технологии и т. п.);
 - наличие на предприятии мотивированных специалистов, стремящихся к самовыражению и самостоятельности.
- Особенно следует выделить возросший уровень общего

и профессионального образования и самосознания наемных работников. Опасность их ухода из компании в поисках возможностей для творчества и самореализации, а не стремление «преодолеть узкие рамки внутрифирменного администрирования и компенсировать недостатки командных отношений привнесением в социосистемы элементов рыночных отношений» [2, с. 301] вынудила собственников ввести институт внутрифирменного предпринимательства. Для этого собственник создает интрапренеру условия выдвижения и реализации инновационных идей, их коммерциализации путем выделения капитала в форме интракапитала и создания организационно-технологических условий его эффективного применения. Итак, представим модель формирования и развития внутрифирменного предпринимательства (см. рис. 2 на стр. 55).

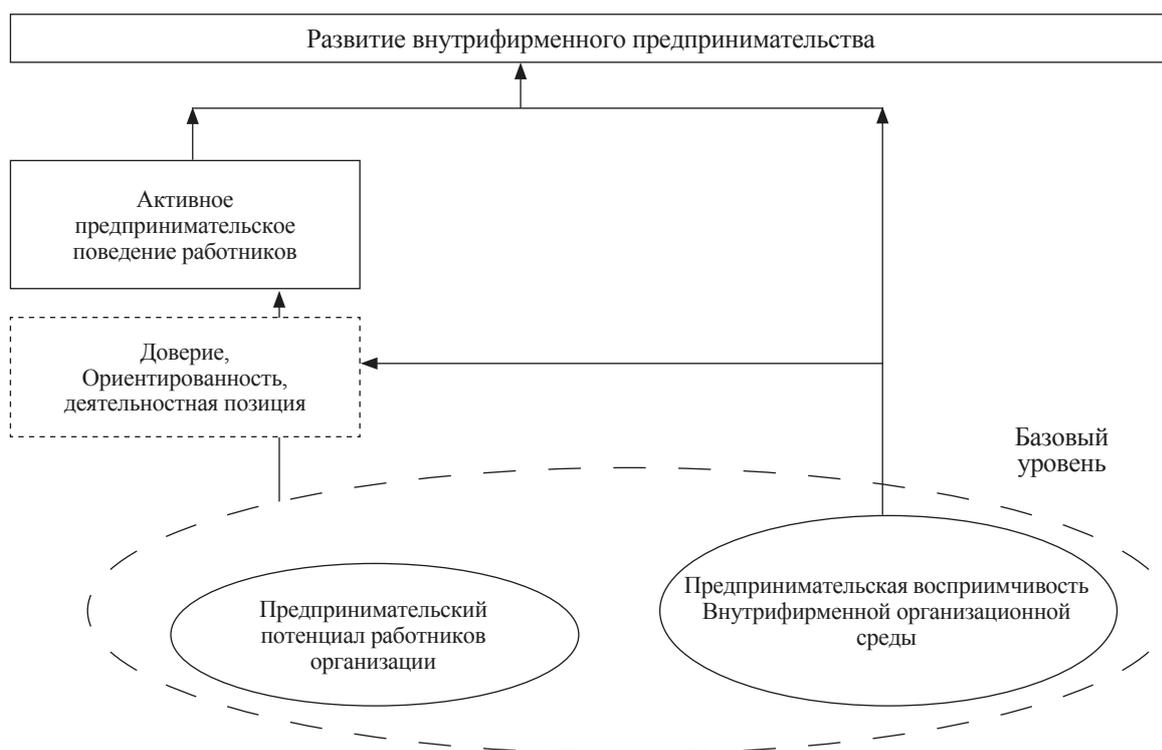


Рис. 2. Модель формирования и развития внутрифирменного предпринимательства

Источник: составлено авторами.

В результате интрапренер получает ресурсы для бизнеса от материнской компании, а не создает их сам, как это делает свободный предприниматель. Такой интрапренер владеет только своим трудовым капиталом, как и другой

наемный работник. Таким образом, можно провести сравнение между внутрифирменным и индивидуальным предпринимательством, выделив основные достоинства и недостатки (см. табл.).

Таблица

Сравнительная характеристика внутрифирменного предпринимательства и ИП

Внутрифирменное предпринимательство		Индивидуальное предпринимательство	
Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
1. Организационно-технологическая помощь при реализации идеи	1. Существуют значительные ограничения со стороны предприятия-партнера	1. Не ограничены в действиях, повышенная мотивация	1. Наличие технологических сложностей, ресурсных, организационных
2. Возможная доступность финансов предприятия-партнера	2. Бюрократизм процесса использования финансов, сложности принятия решения в реализации предпринимательской идеи	2. Относительная свобода в действиях по использованию финансов	2. Постоянный недостаток ресурсов для реализации предпринимательской идеи
3. Возможность получения поддержки и помощи в форс-мажорных обстоятельствах	3. Преимущество первоочередного учета интересов предприятия-учредителя	3. Максимальная концентрация своих сил и средств	3. Практически не на кого рассчитывать при появлении форс-мажорных обстоятельств
4. Исследования бренда, логистики, маркетинга предприятия-учредителя	4. Возможность использования при погоне предприятия-учредителя за быстрыми успехами и прибылью	4. Создает ИП с максимально эффективным выходом на внешнюю среду	4. Ограниченные условия использования возможностей среды

Источник: составлено авторами на основе [3].

Интрапренерство выгодно, в первую очередь, для самой фирмы — учредителя интрапредприятия. Введение новой системы корпоративных отношений позволяет значительно улучшить производственно-финансовые показатели фирмы. Поскольку условия контрактов с обособившимися подразделениями ориентированы на конечный результат, собствен-

ник оплачивает не затраченное время, а выполненную работу. «Происходит экономия фонда заработной платы и связанных с ним расходов по социальному страхованию. Компания также существенно экономит на накладных расходах (аренда, проценты, расходы на электроэнергию, эксплуатационные расходы, страховые взносы и пр.)» [2, с. 306].

Субъекты интрапренерства: собственники фирмы, высшие и функциональные менеджеры, интрапренеры, наемные работники-креаторы и работники-исполнители. Каждый субъект имеет собственные экономические интересы, согласуемые в процессе соответствующих отношений. Основной принцип внутрифирменных отношений — контрактные взаимоотношения [4, с. 53], заключенные на рыночной основе. Выделяют два уровня таких отношений — индивидуальный и коллективный.

Индивидуальный уровень, который соответствует индивидуальной социализации, включает социально-трудовые отношения работодателя (собственника фирмы) с наемными работниками, оформленные как контрактные отношения. Поскольку работник отчужден от собственности на средства производства, он отчужден от самого процесса труда, от продукта труда и воплощенных в них знаний. В. В. Громыко пишет: «Отчуждение лежит в основе накапливающихся экономических и социальных противоречий» [2, с. 301] и приводит к снижению эффективности производства. Именно последнее заставляет собственника компании искать приемлемые для себя формы преодоления такого отчуждения. Прежде всего это касается инновационных компаний, где творческий потенциал работника — главный источник прибыли. По нашему мнению, творчество невозможно в рамках контрактных отношений, так как «контракты регулируют условия труда, производственные функции, субординацию и контроль, степень ответственности, меру и формы вознаграждения...» [там же, с. 303], но не отражают творческую сторону деятельности работника.

В. В. Громыко справедливо спрашивает: «Возникает вопрос: а почему, собственно, подчиненные должны проявлять инициативу и направлять ее именно на достижение целей руководства фирмы, а не своих собственных?» [там же, с. 304]. Однако ответ на этот вопрос автор ищет в решении известной проблемы отношений «начальник — подчиненный» (институциональная экономическая школа), а не отношений «собственник средств производства — наемный работник» (марксизм). А ведь именно они как производственные отношения в конечном счете определяют социальные роли, стереотипы поведения людей, а не психология, которая обусловлена ими. Не зря сам автор отмечает: «Можно сколько угодно поощрять инициативу наемных работников, изобретательство и рационализаторство, привлекать их к участию в управлении, однако принципиальные перемены в психологии и поведении личности произойдут только при реальных, а не формальных изменениях экономических отношений...» [там же, с. 305].

Коллективный аспект интрапренерства связан с организационно-экономическими отношениями в фирме и соответствует надындивидуальному уровню социализации. «Специально отобранные и обученные группы работников по предложению фирмы заключают при этом контракт по выполнению практически той же самой работы и оказанию фирме тех же самых услуг (например, ремонтных, наладческих, транспортных, бухгалтерских, прачечных и т. д.), но на рыночных началах, функционируя как самостоятельная компания... Сегодня подобный феномен приобретения фирмой товаров (услуг) на контрактной основе вместо собственного внутрифирменного их производства получил название “аутсорсинг”...» [там же]. В соответствии с рыночными принципами

система управления подразделениями построена на контрактных взаимоотношениях между хозяйственными единицами и руководством и распадается при прекращении контрактных отношений. Поэтому между интрапредприятием и высшим руководством не должно быть промежуточных уровней управления. Плоские иерархические структуры способствуют социализации внутрифирменных отношений [5, с. 189].

По контракту с высшим руководством подразделение берет на себя реализацию согласованных задач, а высшее руководство отвечает за их финансовое и материально-техническое обеспечение, то есть за необходимую сумму финансового и физического капитала, тем самым существенно ограничивая предпринимательскую деятельность интрапренера. Это приводит к необходимости первоочередного учета им интересов собственника фирмы-учредителя, которые сводятся, как правило, к краткосрочному извлечению прибыли. В этом коренное отличие интрапренерства как зависимого предпринимательства от антрепренерства — свободного предпринимательства. Ограниченная децентрализация управления позволяет подразделениям обладать реальным правом голоса при назначении менеджеров и осуществлять полный контроль над теми, кто занимает другие должности в подразделении.

Внутри своего подразделения менеджер (интрапренер) должен также вступать в контрактные (рыночные) отношения с подчиненными ему работниками. «Организаторы интрапренерства настоятельно подчеркивают, что это — новая форма индивидуальной карьеры, способ удовлетворения потребностей индивидуума в самореализации, независимости и уважении, что основным мотивом создания корпоративной сети является предоставление работникам возможности испробовать свои силы» [2, с. 306]. Вместе с тем В. В. Громыко справедливо отмечает, что «эволюция от наемного работника к интрапренеру и далее к антрепренеру, характерная для определенной части работников, нередко ухудшает положение основной массы трудящихся. Так, например, работники лишаются возможности отдыхать в ведомственных домах отдыха и санаториях, лечиться в ведомственной поликлинике, получить место в ведомственном детском саду или летнем лагере, обедать в ведомственной столовой. Приобретение этих услуг на открытом рынке чаще всего осуществляется по более высоким ценам, что ведет к росту стоимости жизни» [там же]. Приведенные факты свидетельствуют об отсутствии социальной ответственности интрапренеров. Обусловлено это тем, что контрактные отношения обеспечивают лишь относительную свободу предпринимательства внутри компании. Предпринимательские единицы наделены интегральной предпринимательской ответственностью, понимаемой как ответственность за конкурентоспособность и прибыль фирмы [4, с. 40]. «В интегральную ответственность не входит ответственность за те издержки, к которым менеджер не имеет прямого отношения. Если, например, корпорация принимает определенные социальные обязательства, которые выходят за рамки обычных правил и инструкций, то связанные с этим издержки должны быть возмещены руководством» [там же].

При таком понимании интегральной ответственности, в которую не входит социальная ответственность подразделения, не приходится говорить о социализации

интрапредприятий. По нашему мнению, будучи относительно самостоятельной структурой, подразделение должно нести солидарную социальную ответственность с руководством фирмы. Современный институт интрапренерства не выполняет своих социальных функций, перекладывая их на материнскую компанию. Такое состояние снижает эффективность развития самого внутрифирменного предпринимательства. Интрапренерство без социализации, созданное и развиваемое в капитализированной экономике, несет в себе все недостатки индиви-

дуального предпринимательства, главный из которых — концентрация всех усилий лишь на краткосрочных целях в виде прибыли. По А. Маршаллу, предприниматель есть бизнесмен, а предпринимательские способности можно рассматривать как особый специализированный вид труда [6, с. 377], хотя есть принципиальные качественные отличия этого труда от иных видов труда. В этом случае капитал-собственность доминирует над трудовыми капиталами наемных работников — менеджеров (интрапренеров) и рабочих (рис. 3).



Рис. 3. Доминирование капитала-собственности над трудовыми капиталами наемных работников — рабочих и менеджеров (интрапренеров)

Источник: составлено авторами на основе [7].

Здесь наемных работников – рабочих и менеджеров — уравнивает знание: тенденция уравнивания труда и управления (управленческого труда) реализуется в виде социализации знания.

По этой интерпретации экономическая роль антрепренерства состоит в выполнении определенного социального заказа, а именно в создании экономических благ, удовлетворяющих общественные потребности. А. Смит обращал внимание, что предприниматели удовлетворяют общественные потребности в товарах и услугах не благодаря своему гуманизму, а в силу своего эгоизма, нацеленного на извлечение прибыли [8]. Тогда предприниматель — олицетворение эгоизма и социального равнодушия к судьбам менее удачливых и энергичных членов общества. И этот недостаток вряд ли можно исправить только сочетанием отношений «товарности и планомерности», которое предложено в [2, с. 308]. Интегральная ответственность требует «интегральных» людей — интрапренеров, людей, способных не только работать в одной команде с другими людьми, но и нести полномасштабную социальную ответственность. Для этого они должны иметь возможность самостоятельно мобилизовывать и применять ресурсы в долгосрочном периоде.

Выводы, заключение

Таким образом, суть концепции интрапренерства заключается в развитии предпринимательской активности внутри организации, которую можно представить как сообщество предпринимателей, новаторов и творцов.

Особенностью интрапренерства является ориентация на демократичный, а не на принудительный механизм управления, на интеграцию предпринимательских инициатив с планами корпоративных стратегий. Для этого собственник создает интрапренеру условия выдвижения и реализации инновационных идей, их коммерциализации путем выделения капитала в форме интракапитала и создания организационно-технологических условий

его эффективного применения. При этом основной принцип внутрифирменных отношений — контрактные взаимоотношения, заключенные на рыночной основе. Так, авторы выделяют два уровня таких отношений — индивидуальный и коллективный. Индивидуальный уровень, который соответствует индивидуальной социализации, включает социально-трудовые отношения работодателя (собственника фирмы) с наемными работниками, оформленные как контрактные отношения. Коллективный аспект интрапренерства связан с организационно-экономическими отношениями в фирме и соответствует надиндивидуальному уровню социализации.

Будучи относительно самостоятельной структурой, интрапредприятие должно нести солидарную социальную ответственность с руководством фирмы. Современный институт интрапренерства не выполняет своих социальных функций, перекладывая их на материнскую компанию. Такое состояние снижает эффективность развития самого внутрифирменного предпринимательства. Интрапренерство без социализации, созданное и развиваемое в капитализированной экономике, несет в себе все недостатки индивидуального предпринимательства, главный из которых — концентрация всех усилий лишь на краткосрочных целях в виде прибыли.

Интегральная ответственность требует «интегральных» людей — интрапренеров, людей, способных не только работать в одной команде с другими людьми, но и нести полномасштабную социальную ответственность. Для этого они должны иметь возможность самостоятельно мобилизовывать и применять ресурсы в долгосрочном периоде.

Введение новой системы корпоративных отношений позволяет значительно улучшить производственно-финансовые показатели фирмы. Поскольку условия контрактов с обособившимися подразделениями ориентированы на конечный результат, собственник оплачивает не затраченное время, а выполненную работу.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зорин А. С., Зорина Н. А. Экономика и организация предпринимательского труда : в 2 ч. Ч. 1. Основы предпринимательского труда. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2015. 199 с.
2. Громько В. В. Интрапренерство как альтернатива антрепренерству // Россия на пути к новой экономике / под ред. В. В. Громько. М. : РЭА им. Г. В. Плеханова, 2009. С. 288–308.
3. Зорин А. С., Зорина Н. А., Сафрыгин П. А. Предпринимательский труд как условие дифференциации экономического развития. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. 155 с.
4. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы: предпринимательство и координация в децентрализованной компании. М. : ИНФРА-М, 1996. 287 с.
5. Жернов Е. Е., Нехода Е. В. Технологии социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 399. С. 188–198.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. М. : Прогресс, 1993. 414 с.
7. Экономика и организация предпринимательского труда / под общ. ред. Н. А. Горелова. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2015. 175 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. 474 с.

REFERENCES

1. Zorin A. S., Zorina N. A. Economics and organization of entrepreneurial labor. Part 1. Fundamentals of entrepreneurial labor. SPb. : Publishing house of St. Petersburg State University of Economics and Finance, 2015. 199 p. (In Russ.).
2. Gromyko V. V. Entrepreneurship as an alternative to entrepreneurialism. Russia on the way to a new economy. M. : REA named after G. V. Plekhanov, 2009. Pp. 288–308. (In Russ.).
3. Zorin A. S., Zorina N. A., Safrygin P. A. Entrepreneurial work as a condition for the differentiation of economic development. SPb. : SPbHEU Publishing House, 2016. 155 p. (In Russ.).
4. Wissema H. Management in the departments of the company: entrepreneurship and coordination in a decentralized company. M. : INFRA-M, 1996. 287 p. (In Russ.).
5. Zhernov E. E., Nekhoda E. V. Technologies of socialization of the knowledge economy in the resource-producing region // Bulletin of Tomsk State University. 2015. No. 399. Pp. 188–198. (In Russ.).
6. Marshall A. Principles of economic science. Vol. 1. M. : Progress, 1993. 414 p. (In Russ.).
7. Gorelov N. A. (ed.). Economy and organization of entrepreneurial labor. SPb. : Publishing house of St. Petersburg State University of Economics and Finance, 2015. 175 p. (In Russ.).
8. Smith A. Study on the nature and causes of the wealth of peoples. Anthology of economic classics. Vol. 1. M., 1993. 474 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Коробов С. А., Мосейко В. О., Марусинина Е. Ю., Епинина В. С. Интрапренерство как условие реализации способности человека что-либо предпринимать // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 52–58. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.122.

For citation: Korobov S. A., Moseyko V. O., Marusinina E. Yu., Epinina V. S. Entrepreneurship as a condition for the implementation of human capacity to do anything // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 52–58. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.122.

УДК 338:323.326
ББК 65.29-551

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.119

Korobov Sergey Aleksandrovich,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Moseyko Viktor Olegovich,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Marusinina Elena Yuryevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Epinina Veronika Sergeevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Коробов Сергей Александрович,
д-р экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Мосейко Виктор Олегович,
д-р экон. наук,
профессор кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Марусинина Елена Юрьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Епинина Вероника Сергеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Волгоградской области
в рамках научного проекта № 18-410-340009*

*The reported research was funded by epy Russian Foundation for Basic Research and the Government of Volgograd region,
grant No. 18-410-340009*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ НАВЫКИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

BUSINESS SKILLS AS A BASIS FOR DEVELOPING AN INNOVATIVE ENVIRONMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье доказано, что развитие инновационной среды невозможно без развития у людей, участников производственных отношений в этой среде, предпринимательских навыков, которые в инновационной среде могут проявляться в виде соответствующих умений, способностей и компетенций. В работе рассматриваются особенности формирования предпринимательских навыков как одного из основных условий развития инновационной среды, а также их содержание. Рассмотрены следующие предпринимательские навыки. 1. Способность человека к осуществлению хозяйственной деятельности посредством реализации экономического гена производства продукта. Предполагая определенную модель продукта, человек развивает свой предпринимательский навык, который заключается в выстраивании процесса производства будущего продукта, используя для этого необходимые факторы производства. 2. Способность человека к предпринимательскому арбитражированию,

благодаря которой у предпринимателей также формируются, закрепляются и реализуются на практике соответствующие навыки. Предлагая свой продукт на рынке, предприниматель находится в постоянном поиске новых рынков, а приобретая ресурсы на рынке, предприниматель находится в постоянном поиске новых ресурсов. Поэтому данную способность следует рассматривать как инновационное качество предпринимателя, направленное на создание, освоение новых источников сырья и новых рынков сбыта. 3. Способность человека что-либо предпринимать, определяемая как предприимчивость. Новаторство и предприимчивость являются равными и обязательными условиями, обуславливающими экономическое развитие любого субъекта предпринимательской деятельности. 4. Способность человека к интеграции с внутренней и внешней предпринимательской средой. Результатом этого процесса является гармонизация отношений и интересов со всеми субъектами,

с которыми предприятие взаимодействует, а также гармонизация отношений и интересов всех сотрудников предприятия. Это позволит эффективно организовать все бизнес-процессы.

The article proves that the development of the innovations is impossible without development of entrepreneurial skills of people who are participants of the production relations in this sphere, which in the innovation sphere can manifest themselves in the form of appropriate skills, abilities and competencies. The paper discusses the features of the formation of entrepreneurial skills as one of the main conditions for development of the innovation sphere, as well as their content. The following entrepreneurial skills are examined: 1) The ability of a person to carry out economic activities through the implementation of the economic gene production of the product. Assuming a specific product model, a person develops his entrepreneurial skill, which is to build the production process of a future product, using the necessary factors of production. 2) The ability of a person to entrepreneurial arbitration through which, entrepreneurs also form, consolidate and implement in practice the relevant skills. Offering its product in the market, the entrepreneur is in constant search for new markets, and in acquiring resources in the market, the entrepreneur is in constant search for new resources. Therefore, this ability should be viewed as an innovative quality entrepreneur, aimed at creating the development of new sources of raw materials and new markets.

3) A person's ability to do something, defined as enterprise Innovation and enterprise are equal and obligatory conditions that determine the economic development of any business entity. 4) The ability of a person to integrate with the internal and external business environment. The result of this process is the harmonization of relations and interests with all the subjects with which the company interacts, as well as the harmonization of relations and interests of all employees of the enterprise. This will effectively organize all business processes.

Ключевые слова: инновационная среда, предпринимательские навыки, экономический ген производства продукта, предпринимательское арбитражирование, предприимчивость, интеграция с внутренней и внешней предпринимательской средой.

Keywords: innovation environment, entrepreneurial skills, economic gene of production of the product, entrepreneurial arbitration, enterprise, integration with internal and external business environment.

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что развитие инновационной среды невозможно без развития у людей, участников производственных отношений, предпринимательских навыков, которые в инновационной среде могут проявляться в виде соответствующих умений, способностей и компетенций, способствующих ее развитию.

Изученность. Данная проблема поднимается в работах И. К. Адизеса, П. Ф. Друкера, О. В. Иншакова, Л. Мизеса, А. Ф. Московцева, Й. А. Шумпетера, А. Л. Журавлева, Н. В. Лебедевой, П. Н. Новикова, В. П. Позднякова, Б. А. Райзберга, С. Д. Резника, С. К. Рощина, М. Н. Руткевич и др.

Целесообразность разработки темы характеризуется тем, что сегодня российская экономика, находясь, с одной стороны, в условиях продолжающихся санкций, а с другой

стороны, в условиях бурного развития НТП и конкуренции, требует развития инновационной среды. Это, безусловно, не представляется возможным без развития соответствующих умений, способностей и компетенций у людей — участников производственных отношений.

Научная новизна состоит в том, что на основании проведенного анализа теоретических положений применительно к поведению отдельного индивидуума-предпринимателя выделены четыре предпринимательских навыка, основанных на способностях индивидуума: к осуществлению хозяйственной деятельности посредством реализации экономического гена производства продукта, способность к предпринимательскому арбитражированию, способность что-либо предпринимать и, наконец, выстраивать отношения с внутренней и внешней средой.

Цель данного исследования: обосновать необходимость развития предпринимательских навыков как основы развития инновационной среды экономики.

Цель определила решение следующих **задач**:

— определить место предпринимательских навыков в системе развития инновационной среды;

— провести анализ теоретических положений применительно к поведению отдельного индивидуума-предпринимателя;

— выделить и определить содержание предпринимательских навыков, основанных на способностях индивидуума.

Основная часть

Необходимость развития отечественного производства в русле современных достижений науки и техники, улучшения экономического состояния и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов различного уровня, а также продолжающиеся экономические санкции настоятельно требуют развития в российской экономике инновационной среды.

Следует заметить, что сегодня не происходит того прорыва, который прогнозировали в среде промышленного применения наукоемких разработок, изобретений, технологий и т.п., поэтому и не следует ожидать в отечественной экономике бесперебойного процесса реализации наукоемкой продукции на рынке. Одним из характерных итогов подобных тенденций можно рассматривать, например, отсутствие положительной динамики с 2010 по 2016 годы по численности крупных и средних предприятий, осуществлявших инновационную деятельность [1, с. 7]. Все это в целом обуславливает актуальность любых исследований, рассматривающих проблематику развития инновационной среды.

В центре всех производственных процессов, в том числе имеющих место в инновационной среде, находится человек-предприниматель. Поэтому развитие инновационной среды невозможно без развития у людей, участников производственных отношений, предпринимательских навыков, которые в инновационной среде могут проявляться в виде соответствующих умений, способностей и компетенций, способствующих ее развитию. В настоящей работе рассматриваются особенности формирования предпринимательских навыков как одного из основных условий развития инновационной среды.

Рассмотрим ряд теоретических положений применительно к поведению отдельного индивидуума-предпринимателя, предполагая, что принципы поведения

отдельного предпринимателя характерны и для предпринимательских структур различного уровня, то есть для всех субъектов предпринимательской деятельности. Действительно, по П. Друкеру, «предпринимательство основывается на одних и тех же принципах независимо от того, кто предприниматель — действующее крупное учреждение или индивидуальное лицо, открывающее свое предприятие. Практически нет никакой разницы, действует ли предприниматель в производственной среде или в сфере обслуживания, в государственном или ином секторе. Принципы деятельности предпринимательских организаций и стоящие перед ними проблемы во многом сходны» [2, с. 189–190].

1. Способность человека к осуществлению хозяйственной деятельности посредством реализации экономического гена производства продукта. Предложенное и введенное в научный оборот профессором О. В. Иншаковым понятие экономического гена производства продукта (экогена продукта) имеет исключительно важное значение для понимания генезиса любой хозяйственной деятельности. Очевидно, что понятие экогена продукта имеет важное значение в теоретическом обосновании основных признаков предпринимательской деятельности в инновационной сфере.

В соответствии с ресурсно-ориентированным подходом субъект предпринимательской деятельности, как и любая социально-экономическая система, производит продукт, который может быть выражен производственной функцией $Q = F(A, T, M, O, Inf, Ins)$, где Q — произведенный продукт, A — человеческий, T — технико-технологический; M — материально-ресурсный, O — организационный, Inf — информационный и Ins — институциональные факторы создания продукта [3, с. 17]. В соответствии с ресурсно-ориентированным подходом условия, процессы и предметы природы как внешние условия перед тем как быть освоенными в качестве производственных факторов в процессе производства, должны стать ресурсами.

Правомочность применения ресурсно-ориентированного подхода к инновационной среде хозяйствования подтверждается выводами Й. Шумпетера, согласно которым предприниматели при осуществлении своей деятельности занимаются реализацией «новых комбинаций факторов производства» [4, с. 169–170].

Итогом любой хозяйственной деятельности человека всегда является созданный им продукт. Предполагая будущую модель продукта, человек развивает свой предпринимательский навык, заключающийся в выстраивании (проектировании, создании, формировании и т.п.) процесса производства будущего продукта, включая в него необходимые факторы производства. Это соответствует логике современной теории факторов производства, согласно которой предпринимательство рассматривается в качестве управляющей силы, организующей процесс соединения всех ресурсов, участвующих в процессе производства товаров и услуг [5, с. 37–38].

Очевидно, что процесс «улучшения» экогена продукта представляет собой не что иное, как инновационную деятельность, которая, по Й. Шумпетеру, может быть направлена на создание нового товара, использование новых производственных технологий, создание новых типов организаций, освоение новых источников сырья и новых рынков сбыта [6, с. 128].

2. Способность человека к предпринимательскому арбитражированию. Целью функционирования любого субъекта предпринимательской деятельности (в том числе и предпринимателя-индивидуума) является извлечение прибыли, прежде всего за счет разницы в ценах покупки и продажи.

По своей сути арбитражирование представляет собой деятельность субъекта предпринимательской деятельности, направленную на получение предпринимательской прибыли, которая формируется как разница между производственными ресурсами, приобретенными им на рынке, и продуктом, произведенным этим субъектом из этих ресурсов в рамках соответствующего процесса производства и затем представленным им опять же на рынке. Предлагая готовый продукт на рынке, предприниматель выступает в роли собственника ресурсов и, таким образом, является «ценополучателем». Когда же предприниматель приобретает ресурсы на рынке, он выступает в роли потребителя — «ценоискателя». Ценоискательство, заключающееся в постоянном осуществлении предпринимательских оценок, является самым первоначальным элементом предпринимательского поведения, направленным на постоянный поиск возможностей для арбитража, то есть на получение прибыли [7, с. 56].

По Л. Мизесу, предпринимательская функция свойственна человеческой деятельности вообще, она «не является специфическим свойством особой группы людей или класса людей; она присуща любой деятельности и обременяет любого действующего субъекта» [8, с. 239].

И, наконец, предпринимательство, по П. Друкеру, «скорее поведенческая, чем личностная особенность» [2, с. 37], то есть способность, характерная для поведения любого индивидуума, а не исключительно для отдельных личностей.

Элементы арбитражного поведения предпринимателя можно выявлять во «всех сделках, направленных на извлечение прибыли, даже в тех предприятиях, которые перерабатывают некие средства и ресурсы путем производственного процесса в готовую продукцию» [9, с. 338].

Исходя из этого, способность к арбитражированию следует рассматривать как проявление любым человеком предпринимательского поведения в условиях рыночной среды, развиваемого и закрепляемого индивидуумом в себе в виде предпринимательского навыка.

Очевидно, что, предлагая свой продукт на рынке, предприниматель находится в постоянном поиске новых рынков, а приобретая ресурсы на рынке, предприниматель находится в постоянном поиске новых ресурсов. Поэтому предпринимательское арбитражирование следует рассматривать как инновационное качество предпринимателя, которое, по Й. Шумпетеру, как было замечено ранее, направлено на создание и освоение новых источников сырья и новых рынков сбыта [6, с. 128].

3. Способность человека что-либо предпринимать, определяемая как предприимчивость. Предпринимательская деятельность не может быть реализована без такой способности человека, как предприимчивость. Совершенно очевидно, что данная способность каждому индивидууму характерна в разной степени.

«Предприимчивость — деловое качество личности, проявляющееся как энергичность, находчивость, изобретательность, практическая сметка и деловитость в решении задач, связанное, прежде всего, с умением эффективно решать поставленные задачи, извлекая в конкретной ситуации

максимальную пользу для себя, коллектива и общества в целом, при соблюдении правовых и моральных норм... Без предприимчивости невозможен успех в предпринимательской деятельности» [10, с. 760].

С уверенностью можно утверждать, что в какой бы ситуации не находился человек, он всегда стремится предпринять такие шаги, которые в конечном итоге улучшат его состояние и положение. На практике реализовать подобные стремления практически невозможно без проявления индивидуумом определенных личностных качеств. К их числу в первую очередь следует отнести инициативность, самостоятельность, находчивость, рисковость, целеустремленность, деловитость, решительность, энергичность, изобретательность, сметливость, практичность и т. п. Между этими понятиями достаточно сложно провести четкие границы или различия, так как они являются особыми психологическими качествами, но при этом каждое из них имеет особое индивидуальное сущностное содержание, которое выражает определенное человеческое качество, и все они в совокупности составляют образ такого понятия, как предприимчивость индивидуума. Таким образом, предприимчивость необходимо понимать как интегральное определение, соединяющее в себе значение и смысл различных качественных понятий, которые характерны индивидууму.

Присутствуя в каждом человеке, все эти личностные качества по отдельности отражают в них разные грани предприимчивости. Именно они главным образом и «делают» из обычного человека предпринимателя, формируют его личностный потенциал. При этом в каждом человеке эти качества присутствуют в разной степени, «делая» в разной степени из него предпринимателя. Когда в обиходе используют определения «сильно предприимчивый человек» или «слабо предприимчивый человек», то прежде всего подразумевают степень выраженности общего уровня всех этих качеств в индивидууме.

Очевидно, что предприниматель, проявляя в своей деятельности предприимчивость, развитую и закрепленную в соответствующих навыках, сопровождает свою работу инновационной активностью. Новаторство и предприимчивость являются равными и обязательными условиями, обуславливающими экономическое развитие любого субъекта предпринимательской деятельности. Так, развитие, по Й. Шумпетеру, состоит из внезапных приливов предпринимательской и инновационной энергии [4, с. 280].

4. Способность человека выстраивать отношения с внутренней и внешней средой. Это качество, характерное для субъектов предпринимательской деятельности, определяется их способностью выстраивать или организовывать отношения в процессе своей производственной деятельности. Можно выстраивать или организовывать отношения с внутренней средой — внутри предприятия (организации, фирмы, проекта). Результатом этого процесса является гармонизация отношений и интересов всех сотрудников предприятия и, как следствие, успешное организовывание всех внутренних бизнес-процессов.

Отношения с внешней средой — это отношения субъекта предпринимательской деятельности (предприятия, организации, фирмы) по поводу своей производственной деятельности с другими участниками контрактных отношений, функционирующими во внешней среде. Результатом

этого процесса также является гармонизация отношений и интересов со всеми субъектами, с которыми предприятие (организация, фирма) взаимодействует: клиентами, поставщиками, партнерами, посредниками, представителями власти, конкурентами, подрядчиками, внешними акционерами и т. п., и, как следствие, успешное организовывание всех бизнес-процессов по взаимодействию.

Большое внимание обеспечению и формированию отношений внутри бизнес-среды уделяется в методологии известного ученого и практика И. Адизеса [11; 12]. Процесс обеспечения внутри бизнес-сообщества, на любом его уровне, отношений взаимопонимания и доверия между его участниками Адизес справедливо называет интеграцией. При этом основным итогом процесса интеграции субъекта бизнеса как внутри, так и вовне себя представляется эффективность в долгосрочной перспективе.

Очевидно, что, выстраивая или организовывая отношения в процессе своей производственной деятельности, предприниматель находится в постоянном поиске новых форм (новых организаций) для подобных процессов. Поэтому способность выстраивать отношения следует рассматривать как инновационное качество предпринимателя, развиваемое и закрепляемое в нем в качестве навыка. По Й. Шумпетеру, как было замечено ранее, это качество предпринимателя направлено на создание новых типов организаций [6, с. 128].

Выводы, заключение

Таким образом, предпринимательские навыки формируются, закрепляются и, наконец, реализуются отдельными индивидуумами благодаря тому, каждому индивидууму в разной степени присущи определенные способности. Эти отдельно выделенные способности определяют его общую предпринимательскую способность, а также его способность к предпринимательству в инновационной среде. Это прежде всего способность человека к хозяйственной деятельности, которую можно определить как его способность, используя производственные факторы, формировать экоген продукта. Осуществить формирование экогена продукта означает реализовать процесс производства продукта, используя при этом соответствующие факторы производства.

Далее, для осуществления предпринимательской деятельности в инновационной среде предприниматель проявляет характерную в разной степени для каждого человека способность к арбитражированию — стремление к постоянному осуществлению предпринимательских оценок с целью извлечения выгоды от разницы между ценами на приобретенные ресурсы-условия и на продукты, произведенные предпринимателем из соответствующих производственных факторов. Благодаря способностям людей к арбитражированию у предпринимателей также формируются, закрепляются и, наконец, реализуются на практике соответствующие навыки.

Другой важной способностью, также характерной в разной степени для каждого человека, которая в виде навыков формируется, закрепляется и также проявляется в предпринимателе при реализации им предпринимательской деятельности, является предприимчивость — способность что-либо предпринимать. Это качество предпринимателя постоянно побуждает его к выполнению в рамках предпринимательской деятельности новаторских и инновационных действий, шагов и поступков.

И, наконец, предприниматель для осуществления своей деятельности проявляет в инновационной среде в виде закрепившихся навыков характерную в разной степени для людей способность выстраивать или организовывать отношения в процессе своей производственной деятельности. Снижение издержек, связанных с формированием и организовыванием отношенческих транзакций, повышает эффективность предпринимательской деятельности в инновационной среде.

Таким образом, для успешного функционирования предпринимателя в инновационной среде следует обратить внимание на необходимость формирования и закрепления особых предпринимательских навыков, основанных на способностях индивидуума: к осуществлению хозяйственной деятельности посредством реализации экономического гена производства продукта, к предпринимательскому арбитражированию, способность что-либо предпринимать и, наконец, выстраивать отношения с внутренней и внешней средой.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистика науки и образования. Вып. 4. Инновационная деятельность в Российской Федерации. М. : ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2017. 92 с. URL: http://www.csr.ru/archive/stat_2017_inno/innovation_2017.pdf
2. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М., 1992. 352 с.
3. Иншаков О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 11–25.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. 401 с.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика : в 2 т. : пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. М. : Республика, 1992. 399 с.
6. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия : пер. с англ. / под ред. ред. В. С. Автономова. М. : Экономика, 1995. 540 с.
7. Московцев А. Ф., Юрова О. В. Предпринимательский менеджмент. Волгоград : ВолгГТУ, 2013. 133 с.
8. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М. : ОАО «НПО «Экономика», 2000. 878 с.
9. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель : пер. с англ. В. Лукашевича ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. СПб., 1992. 496 с.
10. Большой энциклопедический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 5-е изд., доп. и перераб. М. : Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
11. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. СПб. : Питер, 2007. 383 с.
12. Адизес И. К. Управляя изменениями. СПб. : Питер, 2008. 222 с.

REFERENCES

1. Statistics of science and education. Release 4. Innovative activity in the Russian Federation. Info-stat. mat. M. : Federal State Scientific Institution Scientific Research Institute, 2017. 92 p. (In Russ.). URL: http://www.csr.ru/archive/stat_2017_inno/innovation_2017.pdf
2. Drucker P. F. Market: how to become a leader. Practice and principles. Moscow, 1992. 352 p. (In Russ.).
3. Inshakov O. V. "The core of development" in the context of a new theory of factors of production. Economic science of modern Russia. 2003. No. 1. Pp. 11–25. (In Russ.).
4. Schumpeter Y. A. Theory of Economic Development. M. : Directmedia Publishing, 2008. 401 p. (In Russ.).
5. McConnell K. R., Bru L. Economics: Principles, Problems and Policies. In 2 t. Trans. from English. 11th ed. Vol. 1. M. : Republic, 1992. 399 p. (In Russ.).
6. Schumpeter J. A. Capitalism, socialism and democracy. Trans. from English. M. : Ekonomika, 1995. 540 p. (In Russ.).
7. Moskovtsev A. F., Yurova O. V. Entrepreneurial management. Volgograd : VSTU, 2013. 133 p. (In Russ.).
8. Mises L. von. Human activity: A Treatise on Economic Theory. M. : NPO Ekonomika, 2000. 878 p. (In Russ.).
9. Dolan E., Lindsay D. Microeconomics. Trans. from English. SPb., 1992. 496 p. (In Russ.).
10. Azriliyan A. N. (ed.). Big Encyclopedic Dictionary. 5th ed. M. : Institute of New Economics, 2002. 1280 p. (In Russ.).
11. Adizes I. K. Corporate lifecycle management. SPb. : Piter, 2007. 383 p. (In Russ.).
12. Adizes I. K. Driving change. SPb. : Piter, 2008. 222 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Коробов С. А., Мосейко В. О., Марусинина Е. Ю., Епинина В. С. Предпринимательские навыки как основа развития инновационной среды // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 59–63. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.119.

For citation: Korobov S. A., Moseyko V. O., Marusinina E. Yu., Epinina V. S. Business skills as a basis for developing an innovative environment // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 59–63. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.119.

УДК 338.2
ББК 65.05

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.108

Matveeva Elena Evgenyevna,
doctor of economics, associate professor,
head of the department of economics,
Smolensk State University,
Smolensk,
e-mail: matveevaelena2005@yandex.ru

Матвеева Елена Евгеньевна,
д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики,
Смоленский государственный университет,
г. Смоленск,
e-mail: matveevaelena2005@yandex.ru

Gnezdova Yuliya Vladimirovna,
doctor of economics,
associate professor,
Smolensk State University,
Smolensk,
e-mail: iuliy_67@mail.ru

Гнездова Юлия Владимировна,
д-р экон. наук,
профессор кафедры экономики,
Смоленский государственный университет,
г. Смоленск,
e-mail: iuliy_67@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

PROVIDING THE REGIONAL ECONOMIC SECURITY LEVEL

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В условиях нестабильности мировой экономики и введения санкционных мер против России со стороны ряда стран проблема обеспечения национальной экономической безопасности приобрела особенную актуальность. При этом данное понятие рассматривается в основном с позиций национальной экономики, в то время как региональная составляющая изучена не в полном объеме. Важнейшей задачей обеспечения экономической безопасности в регионах считается грамотное распределение ресурсов с целью получения максимального эффекта с применением инновационной составляющей в области технологий, организации производства, менеджмента социально-экономических процессов. С точки зрения экономической безопасности финансовая стабильность и стабильность региона являются основой для улучшения благосостояния общества в целом и его успешного развития. Для управления экономической безопасностью в регионах необходимо разрабатывать систему прогнозов и программ социально-экономического развития. Немаловажным при этом считается оценивание экономического потенциала, который и считается исходной точкой создания научно обоснованной концепции безопасного и устойчивого развития территории. В результате анализа авторами предлагается, используя ряд методик для обеспечения стабильного экономического регионального развития, провести оценку экономической безопасности регионов, в ходе которой можно выявить тенденции дальнейшего регионального развития исходя из анализа их сильных и слабых сторон, а также угроз. Авторами статьи проанализирован уровень экономической безопасности регионов Центрального федерального округа на основе оценки степени актуальности угроз и региональной экономической безопасности с применением разные методик оценки. В результате проведенного анализа делается вывод о том, что при планировании социально-экономической политики на федеральном уровне необходимо, чтобы выбранная политика отражала мероприятия в региональном разрезе.

The article examines the conditions of global economic instability and the introduction of sanctions measures against Russia on the part of a number of countries, the problem of ensuring

national economic security has acquired particular urgency. At the same time, this concept is considered, mainly, from the positions of the national economy, while the regional component is not fully studied. The most important task of ensuring economic security in the regions is the competent allocation of resources in order to obtain maximum effect with the use of an innovative component in the field of technology, production organization, and management of socio-economic processes. From the point of view of economic security, financial stability and stability of the region are the basis for improving the well-being of society as a whole and its successful development. To manage economic security in the regions, it is necessary to develop a system of forecasts and programs for social and economic development. It is also important to assess the economic potential, which is considered the starting point for the creation of a scientifically sound concept for the safe and sustainable development of the territory. As a result of the analysis, the authors suggest using a number of techniques to ensure stable economic regional development, assess the economic security of the regions, during which it is possible to identify trends in further regional development based on an analysis of their strengths, weaknesses, and threats. The authors analyzed the level of economic security in the regions of the Central Federal District and by assessing the degree of urgency of threats and an overall assessment of regional economic security using different valuation techniques. As a result of the analysis, it is concluded that when planning socio-economic policies at the federal level, it is necessary that the chosen policy reflects activities in the regional context.

Ключевые слова: экономическая безопасность, региональный потенциал, инвестиционный потенциал, экономическая ситуация, угрозы, риски, регион, социально-экономические процессы, методика оценки, стабильность, благосостояние общества.

Key words: economic potential, regional potential, investment potential, economic situation, threats, risks, region, socio-economic processes, assessment methodology, stability, welfare of society.

Введение

Сегодня чтобы существенно снизить риск глобальных угроз национальной безопасности, необходимо своевременно выявлять и искоренять угрозы и кризисы на региональном уровне. В последние годы на федеральном и региональном уровнях принят ряд нормативных и правовых актов по вопросам безопасности, но их реализация еще не дала ожидаемых результатов. Существующие стратегии улучшения экономической безопасности в регионах нуждаются в новых методах, механизмах и инструментах, соответствующих текущим экономическим условиям.

В связи с вышесказанным **актуальность** выбранной авторами темы научной статьи определяется тем, что действующие сегодня стратегии улучшения экономической безопасности регионов нуждаются в новых методах, механизмах и инструментах, соответствующих текущим экономическим условиям [1]. Проблематика экономической безопасности находится в центре внимания отечественной науки. Разные ее аспекты обстоятельно исследованы в работах Л. И. Абалкина, С. А. Афонцева, И. Я. Богданова, В. К. Буторина, Г. С. Вечканова, С. Ю. Глазьева, А. С. Глотова, А. Е. Городецкого, Э. С. Изатдуст.

Недостаточность методической разработанности темы обусловила необходимость научной статьи по разработке методики оценки уровня экономической безопасности региона [2; 3].

Актуальность выбранной темы научной статьи, ее недостаточная разработанность российскими учеными определили научную новизну, а также **цель** проводимого исследования, которая заключается в разработке направлений повышения уровня экономической безопасности регионов ЦФО.

Новизна и цель научного исследования, проводимого в данной статье, определили следующие его **задачи** [4]:

— осуществить теоретический анализ экономической безопасности и определить ее место в структуре национальной безопасности;

— проанализировать современное состояние регионов России с позиции ее безопасности;

— провести оценку социально-экономического состояния регионов на основе пороговых значений и выявить способы повышения экономической безопасности.

Практическая значимость статьи заключается в возможности использования полученных теоретических выводов и применения практических рекомендаций в деятельности федеральных, региональных и муниципальных органов власти в процессе разработки и реализации программных документов в области экономической безопасности.

Основная часть

В современных условиях экономическое состояние страны можно охарактеризовать следующим образом: в настоящее время наблюдается рост факторов, которые угрожают экономической безопасности ее регионов (субъектов Российской Федерации). В связи с этим возникает вопрос о создании целостной системы мониторинга и оценки состояния и динамики развития регионов для своевременного предотвращения негативных последствий и принятия необходимых мер защиты [5].

Развитие экономической составляющей в регионе прежде всего обусловлено единой экономической ситуацией и зависит от уровня концентрации природных ресурсов, улучшения интеграции и специализации, структуры экономики, инвестиционного потенциала региона.

Приоритетное значение имеет Центральный федеральный округ как один из промышленно развитых федеральных округов РФ, так как доля ВРП такого округа в общих российских показателях в 2017 г. составила более 35 %. Также такому макроэкономическому региону, как ЦФО, принадлежит больший удельный вес численности населения (около 39 млн человек), по уровню промышленно-производственного потенциала, основных фондов и других показателей. Несмотря на это, природно-сырьевой потенциал в ЦФО не столь значителен, по сравнению с другими федеральными округами богатыми ресурсами.

Рассмотрим, как валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения рассредоточен по регионам ЦФО в 2015–2017 гг. Данные представлены в табл. 1 [6].

Таблица 1

Состояние и динамика ВРП по Центральному федеральному округу на душу населения, руб. [6, с. 538]

Регионы	Годы			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017 г. к 2015 г.
ЦФО	494 481,7	536 607,9	581 991,6	108,5	108,5	117,7
Белгородская область	368 875,8	400 820,8	443 086,2	108,7	110,5	120,1
Брянская область	175 866,0	196 096,7	219 575,8	111,5	112,0	125,0
Владимирская область	216 321,8	232 757,6	255 398,6	107,6	109,7	118,1
Воронежская область	262 578,3	308 004,7	352 926,0	117,3	114,6	134,4
Ивановская область	151 236,6	146 032,6	165 496,3	96,6	113,3	109,4
Калужская область	291 365,2	324 024,4	331 468,3	111,2	102,3	113,8
Костромская область	211 383,4	223 884,2	241 539,0	105,9	107,9	114,3
Курская область	242 646,1	266 769,3	299 723,7	109,9	112,4	123,5
Липецкая область	271 896,2	343 840	395 476,5	126,5	115,0	145,5
Московская область	359 047,3	381 892,9	441 778,2	106,4	115,7	123,0
Орловская область	213 218,2	232 961,6	269 862,2	109,3	115,9	126,6
Рязанская область	244 399,3	259 732	279 032,6	106,3	107,4	114,2
Смоленская область	232 503,7	242 884,6	267 334,9	104,5	110,1	115,0
Тамбовская область	220 392,5	268 051,7	326 479,9	121,6	121,8	148,1
Тверская область	224 621,6	239 829,4	260 478,4	106,8	108,6	116,0
Тульская область	227 925,7	270 914,9	315 660,1	118,9	116,5	138,5
Ярославская область	285 331,7	307 827,1	339 699,5	107,9	110,4	119,1
г. Москва	980 986,6	1 051 559,6	1 103 453,3	107,2	104,9	112,5

Исходя из данных таблицы, можно говорить о том, что прирост ВРП за анализируемый период в ЦФО составил около 18 %, а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — почти 9 %, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. — 8,5 %. Такая динамика свидетельствует о том, что происходит замедление темпов роста ВРП, что в первую очередь связано с влиянием экономического кризиса 2015 г.

Состояние и динамика ВРП, в том числе на душу населения, характеризуют наличие налоговой базы. Таким образом, чем выше потенциал у региона (промышленный, инвестиционный, ресурсный, трудовой и т. д.), тем большим потенциалом в финансово-налоговой сфере он обладает.

Для укрепления экономического положения и последующего экономического роста каждого региона, включая субъекты ЦФО, необходимо активизировать инвестиционную деятельность, мобилизовать объем инвестиций в реальный сектор экономики и эффективно их использовать [7; 8].

Сравнивая темпы роста ВРП на душу населения по регионам с ЦФО, можно говорить о том, что наибольший прирост в 2017 г. наблюдается в Тамбовской области (более 48 %), Липецкой области (более 45 %), Тульской области (более 38 %). Самый малый прирост в анализируемом периоде наблюдается в Ивановской области (около 9 %).

В настоящее время приоритетами российской экономики являются вопросы региональной безопасности. С точки зрения экономической безопасности финансовая стабильность и стабильность региона являются основой для улучшения благосостояния общества в целом и его успешного развития. Экономическую безопасность следует понимать как способность экономической системы гарантировать стабильность и устойчивость экономического роста, удовлетворять потребности общества и защищать национальные интересы в разных областях на основе эффективного управления.

Подчеркнув наиболее важные угрозы экономической безопасности в регионах Центрального федерального округа, необходимо учитывать следующее:

- разрыв внутренних операционных связей в регионах;
- отсутствие четких действий государства в проведении рациональной экономической политики с учетом их экономических интересов;
- миграция высококвалифицированных кадров за пределы региона;

— экономические интересы соседних регионов как конкурентных;

— недоразвитость законодательной базы в области распределения активов организаций, изъятия и криминальные банкротства;

— угрозы преступных компонентов и коррупции.

На данном этапе развития Российской Федерации отсутствует законодательная методология расчета показателей и их пороговых значений для стандартизации экономической безопасности на уровне регионов страны. Чтобы оценить ее сегодня, используются различные методы, каждый из которых имеет определенные недостатки и достоинства.

В некоторых наиболее используемых и простых методологиях анализа используется метод сравнения основных макроэкономических показателей с их пороговыми значениями. «Данные методологии используются в работах таких ученых, как Сенчагов В. К., Глазьев С. Ю., Воронин П. М., Новикова И. В., Красников Н. И., Денежкина И. Е., Суздалева Д. А., Калина А. В., Савельева И. П., Баранова Ю. Л.» [10, с. 213]. Этот подход дает представление о динамике индекса экономической безопасности по отношению к пороговому значению, но отсутствие общепринятых пороговых значений для региона усложняет эту задачу.

А. В. Копытов и Ф. С. Макеева в своих работах расширили данную методику и провели нормировку оценок для ранжирования индикаторов по степени удаления от порогового значения с помощью нормирующей функции.

Оценивая степень актуальности данных угроз и производя общую оценку региональной экономической безопасности, применяют разные методики. Проведем оценку экономической безопасности регионов ЦФО по различным методикам [9, 10].

1. Используя оценку экономической безопасности регионов по методике Ю. Л. Барановой, можно сделать следующие выводы. Проанализировав уровень экономической безопасности в 2015 и 2016 гг., можно говорить о том, что высокий уровень экономической безопасности существует только в Москве, низкий уровень экономической безопасности демонстрируют такие регионы, как Ивановская, Костромская, Рязанская области, а все остальные — средний уровень экономической безопасности. Более наглядно результаты анализа уровня экономической безопасности регионов ЦФО за 2015 и 2016 гг. представлены на рис. 1.



Рис. 1. Уровень экономической безопасности субъектов Центрального федерального округа в 2015 и 2016 гг.

2. Рассчитаем оценку экономической безопасности регионов ЦФО за 2010–2016 гг. по методике Д. В. Третьякова. Оценка уровней экономической безопасности регионов ЦФО за 2010 г. имеет такие результаты: низкая степень уровня экономической безопасности имеется в Белгородской, Костромской, Липецкой, Московской, Орловской,

Смоленской, Тверской, Тульской, Ярославской областях, а также у города федерального значения Москвы, остальные же регионы ЦФО находятся в кризисном уровне экономической безопасности.

Оценка степени экономической безопасности по регионам ЦФО за 2016 г. по данной методике показана на рис. 2.



Рис. 2. Уровень экономической безопасности субъектов ЦФО в 2016 г.

По данным рис. 2 можно говорить о том, что на критической области экономической безопасности находилась одна область — Костромская, в кризисном состоянии — Рязанская, Владимирская, Тверская, Брянская, а все остальные субъекты ЦФО в 2016 г. относятся к низкому уровню экономической безопасности.

Для обеспечения стабильного экономического регионального развития необходимо провести оценку экономической безопасности, в ходе которой можно выявить тенденции дальнейшего регионального развития исходя из анализа сильных и слабых сторон, а также угроз.

Важнейшей задачей обеспечения экономической безопасности в регионах считается грамотное распределение ресурсов с целью получения максимального эффекта с применением инновационной составляющей в области технологий, организации производства, менеджмента социально-экономических процессов. Таким образом, для анализа экономической региональной безопасности необходимо анализировать инновационный потенциал, поскольку величина инновационного потенциала и его результативность предопределяют возможности развития потенциала и рамки роста экономической системы региона [11; 12].

В целях обеспечения устойчивого экономического развития региона необходимо соблюдение важнейшего принципа, для того чтобы наблюдалась самостоятельность в управлении внутренними ресурсами, а также осуществление внешнеэкономических связей.

Таким образом, для того чтобы добиться достаточного уровня самофинансирования валового регионального продукта, необходимо проводить реализацию финансово-кредитной, налоговой, ценовой политики. Кроме того, необходимо установление межбюджетных отношений между федеральным центром и регионами, учиты-

вая особенности регионов, объем конкурентоспособной продукции на экспорт, формирование эффективных государственных инструментов в области инвестиционной и инновационной деятельности, обеспечение необходимого уровня доходов населения.

Чтобы обеспечить расширенное воспроизводство на базе самокупаемости расходов и получения достаточной нормы прибыли, компаниям необходимо объединение в хозяйствующие комплексы. Для этого должны быть выполнены следующие условия [13]:

- 1) экономическая независимость;
- 2) стабильное и устойчивое развитие региональной экономики;
- 3) поддержание непрерывного роста региональной экономики.

Если нет ни одного из этих показателей, это приводит к определенному роду проблемам в области обеспечения региональной экономической безопасности.

При выработке региональной экономической политики региональные органы власти должны предусматривать государственные меры поддержки развития основных секторов экономики, воздействующих на экономическую безопасность региона [14], используя при этом систему прогнозов и программ социально-экономического развития в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 года (от 6 сентября 2011 г. № 1540-р). Немаловажным при этом считается оценка экономического потенциала региона, которая считается исходной точкой создания научно-обоснованной концепции безопасного и устойчивого развития территории при условии блокирования основных внутренних угроз, среди которых:

- 1) уменьшение численности населения, в условиях долговременных кризисных демографических процессов;
- 2) недостаток квалифицированных кадров в регионах;
- 3) отставание темпов обновления промышленных мощностей от потребностей рынка;
- 4) резкая дифференциация жизни в городах и сельской местности, рост количества вымирающих деревень и неперспективных районов, появление большого числа монопоселений, вынужденных менять направление развития своей экономики;

- 5) расслоение населения по уровню жизни, рост социальной напряженности, распространение алкоголизма и наркомании в регионах.

В границах указанных угроз необходимо сформулировать систему воспроизводственного цикла развития региональной экономики и на ее основе выбрать сбалансированный комплекс необходимых параметров безопасного и устойчивого экономического развития регионов, выработать систему инструментов управления региональной экономической безопасностью [15].

Заключение и выводы

По результатам исследования авторы статьи считают, что существует корреляционная зависимость между мерами по обеспечению экономической безопасности региона и его развитием, являясь частью огромного механизма государства. Поэтому при разработке региональной политики в области безопасности необходимо учитывать направления государственной политики в сфере экономической безопасности.

В современных условиях, чтобы в регионе сохранить достаточный уровень экономической безопасности, необходимо сглаживание территориальной дифференциации между центром и периферией. При этом грамотное проведение социально-экономической политики на федеральном уровне будет отражать мероприятия в региональном разрезе.

В регионах ЦФО существует внутренние потенциал развития в области социально-экономической политики, которые может повысить уровень экономической безопасности, а также дать региону возможность саморазвиваться и самофинансироваться.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Калина А. В., Савельева И. П. Формирование пороговых значений индикативных показателей экономической безопасности России и ее регионов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. Т. 8. № 4. С. 15–24.
2. Гуськов Н. С., Звенякин В. Е., Крюков В. В. Экономическая безопасность регионов. М. : Алгоритм, 2013. 164 с.
3. Каранина Е. В. Экономическая безопасность (на уровне государства, региона, предприятия). Киров : ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2016. 391 с.
4. Петренко И. Н. Методологические предпосылки исследования экономической безопасности России // Российский экономический интернет-журнал. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2003/Petrenko.htm>
5. Маханько Г. В. Экономическая безопасность и конкурентоспособность региона как важнейшая составляющая экономической безопасности России // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 105(01). URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/01/pdf/12.pdf>
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: статистический сборник. М. : Росстат, 2017. 1402 с.
7. Феофилова Т. Ю. Региональная экономическая безопасность: сущность понятия и границы применения // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 37–43.
8. Романюк А. В. Взаимосвязь экономической безопасности и теории рисков // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2007. № 12. С. 65–71.
9. Economic insecurity rising in all states, but some more than others // Economic Security Index. URL: <http://economicsecurityindex.org/>
10. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. М. : Дело, 2015. 896 с.
11. Сенчагов В. К., Митяков С. Н. Использование индексного метода для оценки уровня экономической безопасности // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 5. С. 213–241.
12. Черемисина Н. В. Экономическая безопасность региональной экономической системы: механизмы и инструменты обеспечения // Социально-экономические явления и процессы. 2010. № 3. С. 252–259.
13. Сигов В. И., Песоцкий А. А. Безопасность экономического пространства региона: концептуальные основы и система показателей // Экономика региона. 2017. Т. 13. Вып. 4. С. 1236–1250.
14. Bradshaw M. J., Vartapetov K. A new perspective on regional ine-qualities in Russia // Eurasian Geography and Economics. 2003. Vol. 44. No. 6.
15. Bertalanffy L. von. General System Theory — A Critical Review // General Systems. 1962. Vol. VII.

REFERENCES

1. Kalina A. V. Formation of threshold values of indicative indicators of economic security of Russia and its regions // Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management. 2014. Pp. 58–64. (In Russ.).
2. Guskov N. S., Zvenyakin V. E., Kryukov V. V. Economic security of regions. M. : Algoritm, 2013. 164 p. (In Russ.).
3. Karanina E. V. Economic security. At the level of the state, region, enterprise. Kirov : VyatGU, 2016. 389 p. (In Russ.).
4. Petrenko I. N. Methodological prerequisites for the study of Russia's economic security // The Russian Economic Internet Journal. (In Russ.). URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2003/Petrenko.htm>
5. Makhanko G. V. Economic security and competitiveness of the region as the most important component of Russia's economic security // Scientific Journal of KubSU. 2015. No. 105(01). (In Russ.). URL: <http://ej.kubagro.ru/2015/01/pdf/12.pdf>
6. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2017: A statistical compilation. M. : Rosstat, 2017. 1402 p. (In Russ.).

7. Feofilova T. Yu. Regional economic security: the essence of the concept and the scope of application // Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series: The Economy. 2010. No. 3. Pp. 37–43. (In Russ.).
8. Romanyuk A. V. The relationship between economic security and risk theory // Mining information and analytical bulletin. 2007. No. 12. Pp. 65–71. (In Russ.).
9. Economic insecurity rising in all states, but some more than others. site Economic Security Index. URL: <http://economicsecurityindex.org/>
10. Senchagov V. K. Economic Security of Russia. M. : Delo, 2015. 896 p. (In Russ.).
11. Senchagov V. K., Mityakov S. N. Use of the index method for assessing the level of economic security // Bulletin of the Academy of Economic Security of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2015. No. 5. Pp. 213–241. (In Russ.).
12. Cheremisina N. V. Economic security of the regional economic system: mechanisms and instruments of provision // Socio-economic phenomena and processes. 2010. No. 3. Pp. 252–259. (In Russ.).
13. Sigov V. I., Pesotsky A. A. The security of the economic space of the region: the conceptual framework and the system of indicators // The economy of the region. 2017. Vol. 13. No. 4. Pp. 1236–1250. (In Russ.).
14. Bradshaw M. J., Vartapetov K. New perspective on the regional inequalities in Russia // Eurasian Geography and Economics. 2003. Vol. 44. No. 6.
15. Bertalanffy L. von. General System Theory — A Critical Review // General Systems. 1962. vol. VII.

Как цитировать статью: Матвеева Е. Е., Гнездова Ю. В. Обеспечение уровня экономической безопасности региона // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 64–69. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.108.

For citation: Matveeva E. E., Gnezdova Yu. V. Providing the regional economic security level // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 64–69. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.108.

УДК 330.1
ББК 65.01

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.142

Lebedev Konstantin Nikolaevich,
doctor of economics, associate professor,
professor of the department of economic theory,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: KNLebedev@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4846-8097>

Лебедев Константин Николаевич,
д-р экон. наук, доцент,
профессор Департамента экономической теории,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
Москва,
e-mail: KNLebedev@fa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-4846-8097>

СОГЛАШЕНИЕ ГОСУДАРСТВА С БИЗНЕСОМ О ДОБРОВОЛЬНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ИЗ СВЕРХДОХОДОВ КАК НОВЫЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ИНСТИТУТ НЕФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ¹

THE AGREEMENT OF THE GOVERNMENT WITH BUSINESS ON VOLUNTARY FINANCING OF SOCIAL PROJECTS BY EXCESS PROFITS AS A NEW AND PROMISING INSTITUTION OF NON-FINANCIAL ECONOMY¹

08.00.01 – Экономическая теория
08.00.01 – Economic theory

По мнению многих экономистов, финансы выступают чуть ли не главным источником нестабильности в современной экономике, а воздействия государства на нее через финансы демонстрируют неэффективность. При этом у всех отраслевых элементов финансов есть

нефинансовые и, следовательно, значительно менее опасные для экономики заменители, и, более того, в мире идет активный процесс замещения первых вторыми. Отсюда следует, что российское государство должно предпринимать целенаправленные шаги по возможному замещению

¹ Новый термин, означающий экономику, в которой отсутствуют финансы, или экономику без финансов. В [1] было показано, что у любого отраслевого элемента финансов есть заменитель из реального сектора экономики, что означает, что теоретически может существовать экономика без финансов. С другой стороны, также теоретически может существовать и финансовая экономика, т.е. экономика, в которой у финансов нет конкурентов из реального сектора. Реальная экономика с точки зрения представленности в ней финансов балансирует между двумя полюсами — нефинансовой и финансовой экономиками, точно так же, как и реальные рынки балансируют между совершенной конкуренцией и монополией.

¹ New term meaning economics, in which finances are absent, or economics without finances. [1] demonstrated that any industrial element of finances has substitute from the real economic sector, which means that theoretically there can be economics without finances. On the other hand, theoretically there can be financial economics, i.e. economics, in which finances do not have competitors from the real sector. Real economics in terms of representation if finances is balancing between two poles — non-financial and financial economics, as well as the real markets are balancing between perfect competition and monopoly.

отраслевых элементов финансов их нефинансовыми аналогами и развивать соответствующие инструменты воздействия на экономику. В духе этой идеи — последние шаги российского государства по внедрению института добровольного финансирования бизнесом приоритетных социальных проектов за счет сверхдоходов, известные как реализация «плана Белоусова». Причина обращения государства к этому инструменту — неэффективность финансовых методов решения соответствующей проблемы. Финансы не побуждают корпорации финансировать проекты, представляющие интерес и для них самих, в случае оставления у них сверхдоходов. Финансы не обеспечивают изъятия сверхдоходов у корпораций при отказе от соответствующего финансирования социальных проектов — автоматической системы изъятия сверхдоходов нет, а традиционная налоговая система не обладает необходимой для их изъятия гибкостью. Наконец, финансы не ставят преград для вывода сверхдоходов из страны. Соглашение о добровольном финансировании бизнесом социальных проектов за счет сверхдоходов не просто является эффективным нефинансовым способом решения целого комплекса проблем российской экономики, но и соответствует российским хозяйственным традициям, что облегчает внедрение данного института в российскую экономику и его использование.

According to many economists, finance is almost the main source of instability in the modern economy, and the impact of the state on it through finance demonstrates inefficiency. At the same time, all sector elements of finance have non-financial and, therefore, much less dangerous substitutes for the economy; and the world is in the process of replacing the first with the second. Therefore, Russian state should take purposeful steps to possibly replace the elements of finance with their non-financial counterparts and develop appropriate instruments of impact on the economy. In the spirit of this idea — the steps of the Russian state to introduce the Institute of voluntary financing of priority social projects by business at the expense of super-profits, known as realization of “Belousov’s plan”. The reason for the state’s appeal to this instrument is the inefficiency of financial methods for solving the corresponding problem. Finance does not encourage corporations to finance projects, even those of interest to themselves, in the event that they are left with excess profits. Finance does not provide for the withdrawal of super-profits from corporations in case of refusal of appropriate financing of social projects – there is no automatic system for the withdrawal of super-profits, and the traditional tax system does not have the necessary flexibility to withdraw them. Finally, finance does not put obstacles to the withdrawal of super-profits from the country. The agreement on voluntary financing of social projects by business at the expense of super-profits is not just an effective non-financial way to solve a whole range of problems of the Russian economy, but also corresponds to Russian economic traditions, which facilitates the introduction of this institution into the Russian economy and its use.

Ключевые слова: финансы, сверхдоходы, социальные проекты, квазифискальные операции, квазифиск, добровольное финансирование, нефинансовые заменители, изъятие сверхдоходов, нефинансовая экономика, экономика без финансов.

Key words: Keywords: finance, super-income, social projects, quasi-fiscal operations, quasi-fix, voluntary financing, non-financial substitutes, withdrawal of super-income, non-financial economy, economy without finance.

Введение

В [1], проводящей идею о финансах как о главном источнике нестабильности в экономике, было показано, что у всех отраслевых элементов финансов имеются значительно менее «опасные» для экономики «нефинансовые», или «реальные», аналоги, и что в мире, в том числе в нашей стране, идет активный процесс замещения первых вторыми. Всего было выделено девять отраслевых элементов финансов (в скобках — примеры относящихся к ним операций): 1) налоги² (уплата/сбор налогов и взносов); 2) бюджет (перевод/получение бюджетных средств, межбюджетный трансферт, выплата/получение бюджетных пособий); 3) кредит (выдача/получение и возврат кредитов); 4) ценные бумаги (купля/продажа акций, облигаций); 5) капитал (уплата/прием взноса в капитал); 6) страхование (уплата/получение страховых взносов, выплата/получение возмещений); 7) азартные игры; 8) платежная система (взнос/прием наличных денег на банковский счет, межбанковские переводы денег); 9) валюта [1, с. 46]. В [2] была показана слабость мер государственного воздействия на экономику через финансы. Из всего этого следует, что российское государство должно осуществлять целенаправленную работу по возможно-му замещению отраслевых элементов финансов их реальными аналогами и развитию инструментов воздействия на экономику через последние. Это говорит о том, что тема настоящего исследования является весьма актуальной. При этом в экономической литературе вопросы целенаправленной замены финансовых методов воздействия на экономику нефинансовыми не рассматриваются и «план Белоусова» с данной точки зрения не анализируется, в связи с чем **целесообразность** разработки темы настоящего исследования очевидна.

Цель исследования: показать преимущества такого нефинансового метода государственного регулирования экономики, как соглашение государства с бизнесом о добровольном финансировании социальных проектов из сверхдоходов, перед его финансовыми альтернативами. **Задачи** исследования: показать роль данного инструмента в реализации экономической политики российского государства, выявить «провалы» финансов, вызвавшие обращение к нему, показать его соответствие традициям российского национального хозяйствования, продемонстрировать преимущества данного способа «нефинансового» финансирования проектов по сравнению с «финансовыми»³.

² Указаны краткие названия.

³ Нефинансовый и финансовый способы финансирования или финансовое и нефинансовое финансирование — также новые термины. Нефинансовое финансирование проекта означает передачу средств на его реализацию по договорам нефинансового характера, например по договору купли-продажи, предусматривающему выплату аванса заводу — изготовителю заказа, по договору о совместной деятельности и др. Соответственно, финансовое финансирование есть передача средств на реализацию проекта по договорам финансового характера, например по договору займа.

Как утверждалось в 1-й статье, «квазифиск — экономическая основа «безфинансового» государства будущего» [1, с. 48]. Имеется в виду такая деятельность в экономике, как предоставление предприятиями скидок с цены покупателям и осуществление предприятиями социальных (выгодных для общества) расходов по поручению или под нажимом государства, в связи с чем соответствующие расходы проходят мимо государственного бюджета. Развитие квазифиска является важнейшим направлением «борьбы» с финансами, так как ведет к сокращению видов деятельности по наполнению консолидированного бюджета (налоги, страхование, ценные бумаги, капитал) и деятельности «бюджет», так как государственные средства переводятся со счетов предприятий сразу на счета исполнителей госзаказа или получателей пособий [1, с. 48]. При этом квазифискальная деятельность в России уже достигла значительных объемов. Только энергетические квазисубсидии в части цен на газ в 2009 г. составили 920 млрд руб. [1, с. 48], что составляет почти 6 % ($920/16048 \times 100 = 5,73$) от величины расходов консолидированного бюджета, составивших в тот год 16 048 млрд руб. [3].

По данным же доклада, энергетические субсидии в целом составляют в странах СНГ от 4 до 17 % ВВП [4]. В 2012 году ВВП РФ составил 68 169,9 млрд руб. [5], а расходы консолидированного бюджета — 23 174,7 млрд руб. [6], или 34 % от ВВП ($23174,7/68169,9 \times 100$). Даже при 4%-й доле энергетических субсидий в ВВП в России их величина в 2012 г. равнялась 11,8 % от величины расходов консолидированного бюджета РФ ($4/34 \times 100$), или 2734,6 млрд руб. ($23174,7 \times 11,8/100$), т. е. 2,7 трлн руб.⁴

В настоящее время российское государство предпринимает очередные действия по развитию в экономике квазифиска и, естественно, соответствующих нефинансовых инструментов государственного регулирования, выразившиеся в формировании и реализации «плана Белоусова». Еще 10 августа 2018 г. в СМИ просочилась информация об инициативе помощника Президента РФ А. Белоусова изъять в пользу бюджета более 500 млрд руб. у 14 крупнейших предприятий металлургической и химической отраслей. Она была одобрена В. В. Путиным [7]. Обоснованием участия данных компаний в социальных проектах стало получение ими сверхдоходов в результате ослабления рубля, превратившего их экспортные контракты в чистое золото [8].

24 августа 2018 г. в Российском союзе промышленников и предпринимателей (РСПП) прошла встреча А. Белоусова (при участии А. Силуанова и Д. Мантурова) с представителями бизнеса, где договорились, что бизнес увеличит на 200–300, максимум — 500 млрд руб. инвестиции в выгодные для него самого проекты, отбираемые совместно с властью с учетом приоритетов, зафиксированных в майском указе Президента, относящиеся к инфраструктуре, экологии, цифровизации и внедрению наилучших доступных технологий. При этом А. Белоусов прозрачно намекнул, что при несогласии компаниям будет увеличена налоговая нагрузка: «Вопрос о том, как обеспечить финансирование этих направлений — делать это, поднимая налоги, когда компании сами готовы инвестировать в проекты, неправильно» [9].

Затем верхняя граница значительно увеличилась, очевидно, в связи с трансформацией максимальной суммы изъятий в их годовую аккордную ставку и, возможно, в связи с увеличением этой ставки. Сам бизнес принес Правительству РФ

предложений на сумму 6 трлн руб., а министерства и госкорпорации представили ему, по разным данным, от 340 до 400 проектов на сумму от 7 до 9 трлн руб. [10]. По данным РБК, в предварительном списке проектов, приоритетных для привлечения частных инвестиций, более 340 проектов от «Росатома», Минтранса, Минприроды, Минкомсвязи, Минсельхоза, «Русгидро», Минпромторга, Рослесхоза и Минэкономразвития, потребность в частном (внебюджетном) дополнительном финансировании которых составляет 7,1 трлн руб. Основная его часть — 5,8 трлн руб. (без учета десятков проектов, не имеющих финансовой оценки) — проекты Минтранса, в частности строительство скоростных железнодорожных магистралей: «Москва — Казань» (1,8 трлн руб.), «Хабаровск — Владивосток», «Новосибирск — Кемерово», «Краснодар — Грозный — Махачкала», строительство портового комплекса на Новой Земле (свыше 400 млрд руб.). Минпромторг представил проекты на 1 трлн руб., в основном связанные с переходом отраслей на принципы наилучших доступных технологий. Минсельхоз предложил частному бизнесу поучаствовать в проектах на сумму 61 млрд руб., Минкомсвязь — 53, «Росатом» — 39, Минприроды — 37. Среди проектов Минкомсвязи — оснащение органов государственной власти автоматизированными рабочими местами, обеспечение хранения документов госорганов, создание сети 5G в городах-миллионниках (общая стоимость — 80 млрд руб.). Среди проектов «Росатома» — создание атомной станции малой мощности на базе реакторной установки РИТМ-200 (26 млрд руб., общая стоимость — 49 млрд руб.), проекты самой госкорпорации по цифровизации атомных городов [11].

Затем появились сведения, что Минздрав предложил компаниям из списка Белоусова профинансировать правительственные проекты по борьбе с онкологическими заболеваниями: производство отечественных лекарств «для одновременной визуализации опухолей и их лечения» на основе изотопа лютеция-177 (19,3 млн руб.), создание «центра коллективного пользования» по производству препаратов на основе стволовых клеток на базе Национального медицинского исследовательского центра эндокринологии Минздрава, создание автоматизированной системы диагностики онкологических заболеваний на основе оцифрованных образцов тканей пациентов (30,3 млн руб.) [12]. Через некоторое время общая величина дополнительных инвестиций компаний из списка Белоусова доросла уже до 40 трлн руб., возможно, в связи с выходом периода финансирования ими соответствующих проектов за пределы политического цикла, заканчивающегося в 2024 г., разделившись на два портфеля, первый из которых образуют проекты министерств, госкомпаний и госкорпораций, а второй — проекты бизнеса, укладываемые в приоритеты государства и претендующие на поддержку [13].

При этом с самого начала представителям металлургического и химического бизнеса было разъяснено, что список Белоусова (главные «доноры») — «Норникель» (114,2 млрд руб.), АЛРОСА (67,28 млрд руб.) и «Сибур» (65,23 млрд руб.) может быть расширен, так как в него вошли многие крупные экспортеры, например Polymetal, «Русская медная компания», UC Rusal [14].

Таким образом, в российской экономике появился новый вид квазифискальных операций, состоящий в добровольном осуществлении бизнесом социальных расходов в пределах незаслуженных сверхдоходов, которые предполагается

⁴ При 17%-й доле энергетических квазисубсидий в ВВП в России их величина в 2012 г. равнялась 50 % от величины расходов консолидированного бюджета ($17/34 \times 100$), или 11587,4 млрд руб. ($23174,7 \times 50/100$), т. е. 11,6 трлн руб.

осуществлять на постоянной основе и осуществлять в объемах, сопоставимых с величиной энергетических квазисубсидий и даже превышающих ее. О первом говорит превращение изъятия сверхдоходов от ослабления рубля в постоянное изъятие, которое будет осуществляться как минимум в течение текущего политического цикла. О втором говорит деление общей стоимости проектов на число лет их финансирования. Пусть средний срок реализации проекта равен 10 годам, исходя из планового срока строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) «Москва — Казань», равного 6 лет (2018–2024 гг.) [15], плюс 2/3 планового срока как поправки на долгострой, соответствующей таковой при строительстве стадиона «Фишт» — 3 года планового срока строительства (2010–2013 гг.) плюс два года задержки [16]. Тогда ежегодный размер соответствующих инвестиций составит 4 трлн руб. (40/10) — расчетная же величина энергетических квазисубсидий в России в 2012 г. составляла 2,7 трлн руб. Фактически реализация плана Белоусова означает вовлечение в квазифискальную деятельность, бремя которой ранее лежало в основном на предприятиях топливной промышленности и электроэнергетики, двух мощнейших секторов российской экономики, а именно металлургического и химического.

Появление и развитие нового вида квазифискальных операций в стране идет в русле отмеченного в статье [1] позитивного тренда на сокращение финансов в экономике и растущее участие в этом процессе государства. Важно, чтобы российское государство осознало, что оно участвует в реализации соответствующей экономической закономерности, и действовало в этом направлении целенаправленно со всеми вытекающими из этого последствиями для эффективности соответствующей деятельности.

Как показывает анализ, с помощью нового института решаются задачи, соответствующие разнообразным направлениям государственной экономической политики (транспортной, экологической, в области цифровой экономики, инновационной и т. д.). Исходя из первых идей по использованию сверхдоходов (на прокладку магистрали «Центральная» в Самаре, запуск 2-й ветки метро в Екатеринбурге, ремонт аэропорта в Волгограде), план Белоусова характеризовался как пополнение инфраструктурного портфеля [17]. После встречи А. Белоусова и министров с представителями бизнеса 24 августа 2018 г. стало общеизвестно, что металлургам и химикам также предстоит финансировать экологические, цифровые и инновационно-технологические проекты (см. выше). Проекты, предложенные Минздравом, непосредственно выступают проектами по финансированию НИОКР, а наличие в составе цифровых проектов таковых, связанных с обучением кадров [18], говорит об участии 14 компаний в развитии ключевого сектора экономики знаний (НИОКР, образование, ИКТ).

Очевидно, что российское государство обратилось к соответствующему способу финансирования социальных расходов на фоне неудач решения проблемы финансирования финансовыми методами (воздействия через финансы).

1. Воздействие через налоги не обеспечило изъятие у компаний в пользу государства на соответствующие цели доходов, к образованию которых их менеджмент не имеет никакого отношения, а именно доходов от обесценения рубля, метко названных «халявными» сверхдоходами [8]. Очевидно, что системы автоматического изъятия таких доходов просто нет, а ее формирование и эффективное функционирование весьма проблематичны. Что касается их изъятия путем изменения налогов, то налоговая система современного государства

не обладает необходимой для этого гибкостью (способностью к быстрому изменению налогов) в силу традиционного порядка внесения изменений в налоги, требующего длительных процедур их согласования между различными заинтересованными группами. Даже сверхоперативное принятое решение о повышении НДС до 20 % с 2019 г. характеризовалось сроками согласования, в течение которых при изменении конъюнктуры можно успеть получить огромные «халявные» сверхдоходы (правда, само оно к изъятию таковых отношения не имеет). Так, Правительство РФ объявило о планах повышения ставки НДС 14 июня 2018 г., когда происходила церемония открытия чемпионата мира по футболу [19]. Федеральный же закон № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» был подписан Президентом РФ 3 августа 2018 г. (принят Государственной думой 24 июля 2018 г., одобрен Советом Федерации 28 июля 2018 г.) [20]. Таким образом, и в этом случае между соответствующими решениями правительства и президента прошло более 1,5 месяцев.

2. Воздействие через налоги, в данном случае через налогообложение, стимулирующее финансирование проектов, в том числе НИОКР, в осуществлении которых заинтересовано государство, а также через бюджет, т. е. предоставление стимулирующих субсидий, не обеспечило стимулов, достаточных для принятия корпорациями из списка Белоусова самостоятельных решений об осуществлении соответствующих дополнительных социальных расходов в условиях оставления у этих корпораций соответствующих сверхдоходов.

3. Воздействие через ценные бумаги (через получение дивидендов) не справилось с задачей сдерживания необоснованного роста доходов собственников 14 компаний, сокращающего величину средств, которые могут быть направлены компаниями в перспективные проекты, а фактически — с задачей сохранения полученных ими сверхдоходов в России. Как справедливо отметил президент Центра системного прогнозирования Д. Митяев, «бизнес что в прошлом году, что особенно в этом году получает совершенно удивительные рекордные прибыли. Есть ресурсы в экономике не только у Минфина, но и у бизнеса, однако эти ресурсы выводятся через дивиденды в другие юрисдикции — прежде всего на Кипр. Соответственно, они не служат развитию России» [17].

Таким образом, использование в государственной экономической политике соглашений с бизнесом о добровольном финансировании социальных расходов в пределах сверхдоходов соответствует развиваемому в статье [2] представлению о неэффективности методов воздействия на экономику страны (на ее реальный сектор) через финансы. Важно, чтобы российское государство осознало, что использование им этого метода обусловлено именно неэффективностью финансовых методов воздействия на экономику, преследовавших соответствующие цели, с тем, чтобы далее целенаправленно смещать акценты в своих воздействиях на экономику с «финансовых» на «реальные» меры.

Если рассматриваемый институт государственного регулирования является новым для нашей страны, то этого нельзя сказать о его элементах: 1) финансирование государственных расходов бизнесом напрямую; 2) финансирование чрезвычайных расходов; 3) Низъятие сверхприбылей для целей финансирования.

Осуществление предприятиями социальных расходов под нажимом государства не является чем-то новым для российской экономики, как и для других стран мира, в частности стран СНГ (см. выше).

Финансирование чрезвычайных расходов также не является новым для нашего государства. Чрезвычайные расходы предусматривались в государственном бюджете и Российской империи и, естественно, финансировались за счет него. Как отмечается, «...под обыкновенными государственными расходами понимаются такие, которые при обычном ходе государственной жизни повторяются из году в год или через определенные промежутки времени, почему и могут быть предвидимы заранее. А под чрезвычайными понимаются такие, которые идут на удовлетворение вновь или неожиданно возникающих потребностей, а потому и не всегда могут быть предусмотрены» [21, с. 216]. Фактически обыкновенными расходами в императорской России выступали расходы на текущее содержание бюджетной сферы, а чрезвычайными — расходы на войну, борьбу с чрезвычайными ситуациями и на финансирование инвестиционных проектов. И на самом деле, как пишется в том же труде об обыкновенных (постоянных) и чрезвычайных (непостоянных) расходах, «если государство из года в год тратит часть своих средств на содержание чиновников, полицию, суд, учебные заведения, то оно не каждый год ведет войну, борется с последствиями неурожая, начинает постройку новых железных дорог» [21, с. 216]. Не сложно понять, что финансирование проектов из области инфраструктуры, экологии, цифровизации и т. д., которое предстоит осуществлять компаниям из списка Белоусова, относится не к текущему финансированию бюджетных учреждений, т. е. к обыкновенным расходам государственного бюджета, а сродни финансированию постройки новых железных дорог (и даже совпадает с ним в части строительства ВСМ «Москва — Казань»), т. е. относится к чрезвычайным государственным расходам.

Еще одним признаком чрезвычайных расходов (как и соответствующим признаком обыкновенных расходов) является использование особых (в случае с обыкновенными расходами — постоянных) источников средств на их покрытие: «...Если правильно повторяющаяся необходимость удовлетворять потребности постоянного характера вызывает нужду в постоянных источниках средств на покрытие их, то экстренно возникающие потребности требуют отыскания особых источников дохода для их удовлетворения» [21, с. 216]. Социальные расходы компаний из списка Белоусова по данному признаку идентифицируются как чрезвычайные расходы еще лучше — собственные средства 14 частных металлургических и химических компаний являются очевидным образом «особыми» государственными доходами (это и не налоги, и не доходы от управления государственным имуществом).

Кстати, чрезвычайными рассматриваемые социальные расходы можно считать и потому, что с ними связываются очередные надежды на кардинальное улучшение экономической ситуации в стране, подобное победе в войне.

Изъятие сверхприбылей для финансирования государственных расходов также не является новым для российской экономики. Так, 13 мая 1916 г., во время Первой мировой войны, в Российской империи был введен налог на прирост прибылей, очевидно, призванный изъять сверхприбыли, полученные от участия в исполнении военных заказов, который разделялся на четыре вида самостоятельных налогов: 1) налог на прирост прибылей торгово-промышленных предприятий; 2) налог на прирост прибылей служащих высшего управленческого звена акционерных предприятий; 3) налог на прирост прибылей от подрядов и поставок; 4) налог

на прирост других видов сверхсредней прибыли (дохода). Облагалось превышение средней суммы прибыли (дохода) за 1912 и 1913 гг. или за 1913 и 1914 гг. [22].

Как было показано выше, и осуществление бизнесом госрасходов, минуя бюджет, и финансирование чрезвычайных расходов, и изъятие для этого сверхприбылей не являются чем-то новым. Новизну методу Белоусова придает то, что все эти три элемента объединены в одном квазифискальном процессе финансирования проектов, в ходе которого уполномоченные на квазифискальные операции компании, в частности, изымают сами у себя сверхдоходы.

Важно отметить, что одной из форм распределения общей суммы изъятий между компаниями, получившими сверхприбыли (например, изначально планировавшихся А. Белоусовым к изъятию 500 млрд руб.), в условиях, когда само государство по каким-то причинам затрудняется осуществить такое распределение, может быть «раскладочное» распределение общей суммы изъятий, т. е. их распределение между собой самими компаниями. В таком распределении, ранее активно использовавшемся в налогообложении, также нет ничего нового. Как отмечается, «...налоги разделяются на долевые и раскладочные. Долевыми называются такие налоги, для взимания которых заранее установлена единица обложения, т. е. размер налога, установленный с каждой облагаемой единицы (т. е. части предмета налога, принятой для измерения его: десятина земли, фунт табаку, 100 руб. доходу и т. д.). При них неизвестно, сколько казна получит от налога, так как это зависит от того, сколько окажется облагаемых единиц. В России примером долевого налога служат основной, промысловый, квартирный). Раскладочными... называются такие налоги, весь сбор которых заранее определяется, а затем населению предоставляется разложить всю сумму требуемого с них казной оклада, как угодно или по определенным правилам (наши поземельный и подомовой налоги)» [21, с. 85]. Как отмечается в работе, «...при низкой ф (финансовой. — К. Л.) технике всегда преобладали раскладочные налоги... У нас и до сих пор больше раскладочных налогов» [21, с. 85]. Таким образом, раскладочное распределение налогов не только не ново для российской экономики, но и не так далеко отстоит от нее во времени (всего на 100 лет).

Следует отметить, что охотное участие в квазифискальных операциях российского бизнеса является его национальной чертой. Как пишет С. Г. Кирдина, «главной задачей российских предпринимателей или условных владельцев фабрик, заводов, рудников и казенных земель было «служить государству» [23, с. 274], что, собственно говоря, и означает участие бизнеса в квазифискальных операциях. Иного стремления у предпринимателей и не может быть, учитывая традиционную «условность» частной собственности в России. Владельцы фабрик, заводов просто вынуждены были «...поставлять в казну производимую на этих производственных мощностях продукцию по указным ценам и в необходимом для казенных надобностей объеме. Если эти условия не соблюдались, государство изымало предприятия обратно в казну или передавало другому, более эффективному управляющему» [23, с. 274].

Как было показано выше, соглашения с бизнесом о добровольном финансировании социальных проектов как альтернативный способ их финансирования не только позволяют значительно сократить присутствие финансов в экономике, но и значительно лучше, чем финансовые методы, могут обеспечить такое финансирование (сохранить финансовые ресурсы в стране, изъять эти ресурсы у владельцев и направить их на соответствующие нужды). Рассмотрим также некоторые

тактические преимущества соглашений с бизнесом о добровольном финансировании проектов перед финансовыми методами их финансирования. Таковых можно выделить три.

1. Соглашение с бизнесом о добровольном осуществлении социальных расходов (при появлении у очередной группы доноров сверхдоходов) обладает таким неоспоримым преимуществом, как значительно более высокая скорость принятия решений о финансировании. Это объясняется тем, что для принятия решений о финансировании не требуется их согласование с Государственной думой, Советом Федерации и даже с В. В. Путиным, так как речь идет о расходах средств не бюджета, а частных, зачастую даже не государственных компаний. Необходимость в согласовании отпадает и по той причине, что и проекты, которые предстоит финансировать группам предпринимателей, ранее были в той или иной форме одобрены соответствующими органами, как, например, большинство проектов, предлагаемых для финансирования компаниям из списка Белоусова.

Следует отметить, что реализация плана Белоусова, идея которого возникла в начале августа 2018 г., с самого начала задерживается вопреки возможностям соответствующего способа финансирования, очевидно, вследствие традиции приступать к осуществлению изменений как минимум со следующего календарного года. На встрече с бизнесом, состоявшейся 24 августа 2008 г., вместо ускорения, диктуемого текущим моментом, например августовской волной американских санкций, изначально была поставлена цель запустить «все механизмы» реализации плана только с 2019 г. [7]. Представляется, что реализация плана Белоусова могла бы быть начата значительно быстрее, даже с учетом превращения первоначального плана Белоусова в план более масштабного и длительного участия металлургов и химиков в социальных проектах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лебедев К. Н. Экономика без финансов // Вопросы экономики и права. 2018. № 6(120). С. 45–53.
2. Лебедев К. Н. «Ключевая» роль финансов в социально-экономическом развитии // Экономические науки. 2018. № 6(163). С. 7–15.
3. Консолидированный бюджет Российской Федерации в 2005—2009 гг. (миллиардов рублей) // Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22-05.htm
4. Риски для государственных финансов государств-участников СНГ в свете текущей мировой нестабильности / под ред. В. Ю. Винокурова. СПб.: Европейский банк развития, 2012. 94 с.
5. ВВП России по годам: 1991–2018 // iFinance. URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
6. Консолидированный бюджет Российской Федерации в 2005–2012 гг. (миллиардов рублей) // Росстат. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/22-02.htm
7. Кузнецов Д. План Белоусова: крупный бизнес готов добровольно участвовать в социальных проектах // Daily Storm. 24.08.2018. URL: <https://dailystorm.ru/news/plan-belousova-krupnomu-biznesu-predlozhili-dobrovolno-uchastvovat-v-socialnyh-proektah>
8. «План Белоусова»: На что потратят деньги олигархов // Царьград. 30.08.2018. URL: https://tsargrad.tv/articles/plan-belousova-na-chto-potratjat-dengi-oligarhov_155196
9. В РСПП состоялась встреча помощника президента РФ Андрея Белоусова с представителями крупного бизнеса // РСПП. 24.08.2018. URL: <http://xn--o1aabe.xn--p1ai/news/view/15005>
10. План Белоусова: захочет ли бизнес вкладывать в то, что ему предложили? // BFM.RU. 21.09.2018. URL: <https://www.bfm.ru/news/395213>
11. Шарифулин В. Источники: компании получили перечень приоритетных для правительства инвестпроектов // ТАСС. 20.09.2018. URL: <https://tass.ru/ekonomika/5588063>
12. Российскому бизнесу предложили профинансировать проекты в области лечения рака // Общая газета. Экономика. URL: <http://og.ru/economics/2018/10/19/99844>
13. Зубков И. Хожение в капитал. Компаниям из «списка Белоусова» подобрали проекты на 40 триллионов // Российская Газета. URL: <https://rg.ru/2018/10/16/kompaniiam-iz-spiska-belousova-podobrali-proekty-na-40-trillionov.html>
14. Бурмистрова С. Минпромторг предупредил бизнес о возможном расширении «списка Белоусова» // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business/10/08/2018/5b6d7d419a7947257dea018a>
15. Объявлены сроки строительства ВСМ Москва — Казань // Взгляд. Деловая газета. URL: <https://vz.ru/news/2018/6/20/928679.html>

2. Государство точно знает, какое финансирование будет направлено в соответствующие проекты, что позволяет решить проблему недофинансирования проектов, вследствие чего значительно повышается эффективность вложений средств в проекты. В известности объемов будущих поступлений состоит преимущество раскладочных налогов, в том числе раскладочных квазиналогов, перед долевыми налогами (см. выше).

3. Финансирование проектов при рассматриваемом способе их финансирования все же осуществляется частными компаниями, что обеспечивает большую эффективность расходования средств в проекты, чем в случае, когда финансирование осуществляют государственные органы. Как отмечал известный экономист В. Милов, имея в виду соответствующую деятельность Роснано, «...госменеджмент — это постоянный источник управленческих ляпов, поскольку люди не мотивированы, они рискуют не своими деньгами и знают, что их всегда спасут» [24].

Заключение

Таким образом, соглашение с бизнесом о добровольном финансировании социальных расходов из сверхдоходов является масштабным и перспективным инструментом реализации экономической политики российского государства, восполняющим провалы финансового регулирования экономики, соответствующим традициям взаимоотношения бизнеса и власти в нашей стране, а также обладающим существенными преимуществами перед «финансовыми» методами финансирования социальных расходов. Полученные результаты подтверждают продуктивность и практическую важность научной разработки такого направления экономико-теоретического исследования, как нефинансовая экономика или экономика без финансов.

16. Распили меня полностью: история стадиона «Фишт» // SCAPP. 02.11.2015. URL: <http://sochi.scapp.ru/scapp-gorod/raspili-menya-stadion-fisht/>
17. Лисин назвал «поощрением неэффективности» план Белоусова изъять сверхдоходы у металлургов // Investing.com. 10.08.2018. URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-566861>
18. Ястребова С. «Список Белоусова» профинансирует программу «Цифровая экономика» // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/09/06/780074-spisok-belousova>
19. Повышение НДС до 20 процентов с 2019 // Банки Club. 15.06.2018. URL: <https://bankclub.ru/nalogi/povyshenie-nds-do-20-protsetov-s-2019-goda/>
20. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» // Контур.норматив. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=318259>
21. Никитский А. А. Основы финансовой науки и политики. М. : Книгоиздательство «Польза» В. Антик и Ко, 1909. 256 [XV] с.
22. Налогообложение в России в период Первой мировой войны (1914–1918 гг.) // Studbooks.net. URL: https://studbooks.net/1326632/finansy/nalogooblozhenie_rossii_period_pervoy_mirovoy_voyny_1914_1918
23. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X–Y-теорию. СПб. : Нестор-История, 2014. 468 с.
24. Дмитриенко И. Макроаллергия на нано-Чубайса. За 10 лет госкорпорация «Роснано» так и не убедила общество и бизнес в своей полезности // Профиль. 07.06.2017. URL: <https://profile.ru/economics/item/117728-makroallergiya-na-nano-chubajsa>

REFERENCES

1. Lebedev K. N. Economics without finance // Economics and law. 2018. No. 6(120). Pp. 45–53. (In Russ.).
2. Lebedev K. N. “The key” role of Finance in socio-economic development // Economic Sciences. 2018. No. 6 (163). Pp. 7–15. (In Russ.).
3. Consolidated budget of the Russian Federation in 2005–2009 (billions of rubles) // Rosstat. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22-05.htm.
4. Vinokurov V. Yu. (ed.). Risks to the public finances of the States-participants of the CIS in the light of the current global crisis. SPb. : European Development Bank, 2012. 94 p. (In Russ.).
5. GDP of Russia by years: 1991–2018 // iFinance. (In Russ.). URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
6. Consolidated budget of the Russian Federation in 2005–2012 (billions of rubles) // Rosstat. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/22-02.htm
7. Kuznetsov D. Belousov’s Plan: big business is ready to voluntarily participate in social projects // Daily Storm. 24.08.2018. (In Russ.). URL: <https://dailystorm.ru/news/plan-belousova-krupnomu-biznesu-predlozhili-dobrovolno-uchastvovat-v-socialnyh-proektah>
8. “Belousov’s plan”: what will spend the money of the oligarchs // Tsargrad. 30.08.2018. (In Russ.). URL: https://tsargrad.tv/articles/plan-belousova-na-chto-potratjat-dengi-oligarhov_155196
9. Russian presidential aide Andrei Belousov met with representatives of big business at RSPP // RSPP. 24.08.2018. (In Russ.). URL: <http://xn--o1aabe.xn--plai/news/view/15005>
10. Belousov’s plan: will the business want to invest in what he was offered? // BFM.RU 21.09.2018. (In Russ.). URL: <https://www.bfm.ru/news/395213>
11. Sharifulin V. Sources: companies received a list of priority investment projects for the government // TASS. 20.09.2018. (In Russ.). URL: <https://tass.ru/ekonomika/5588063>
12. Russian business was offered to finance projects in the field of cancer treatment // General newspaper. Economy. (In Russ.). URL: <http://og.ru/economics/2018/10/19/99844>
13. Zubkov I. Walking in the capital. Companies from the Belousov’s list” picked up projects for 40 trillion // Rossiyskaya Gazeta. (In Russ.). URL: <https://rg.ru/2018/10/16/kompaniiam-iz-spiska-belousova-podobrali-proekty-na-40-trillionov.html>
14. Burmistrova S. The Ministry has warned businesses about a possible extension of the “list Belousov” // RBC. URL: <https://www.rbc.ru/business/10/08/2018/5b6d7d419a7947257dea018a>
15. Terms of construction of the Moscow — Kazan SCM // Vzglyad. Business newspaper. (In Russ.). URL: <https://vz.ru/news/2018/6/20/928679.html>
16. Cut me completely: the history of the stadium “Fisht” // SCAPP. (In Russ.). 02.11.2015. URL: <http://sochi.scapp.ru/scapp-gorod/raspili-menya-stadion-fisht/>
17. Stolyarov G. Lisin called “encouraging inefficiency” Belousov’s plan to withdraw the surplus metallurgists // Investing.com. 10.08.2018. (In Russ.). URL: <https://ru.investing.com/news/stock-market-news/article-566861>
18. Yastrebova S. “Belousov’s List” will finance the program “Digital economy” // Vedomosti. (In Russ.). URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/09/06/780074-spisok-belousova>
19. VAT increase to 20 percent from 2019 // Club Banks. 15.06.2018. (In Russ.). URL: <https://bankclub.ru/nalogi/povyshenie-nds-do-20-protsetov-s-2019-goda/>
20. Federal law No. 303-FL dated August 3, 2018 “On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation on taxes and fees” // Kontur.standard. URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=318259>
21. The basics of financial science and policy. M. : publishing house “Benefit” V. Antik&Co., 1909. 256 [XV] p.
22. Taxation in Russia during the First World war (1914–1918). (In Russ.) // Studbooks.net URL: https://studbooks.net/1326632/finansy/nalogooblozhenie_rossii_period_pervoy_mirovoy_voyny_1914_1918

23. Kirdina S. G. Institutional matrices and development of Russia: introduction to X–Y theory. SPb. : Nestor-History, 2014. 468 p. (In Russ.).

24. Dmitrienko I. Macrogalleria on nano-Chubais. For 10 years, the state Corporation “RUSNANO” has not convinced society and business in its usefulness // Profile. 07.06.2017. (In Russ.). URL: <https://profile.ru/economics/item/117728-makroallergiya-na-nano-chubajsa>

Как цитировать статью: Лебедев К. Н. Соглашение государства с бизнесом о добровольном финансировании социальных проектов из сверхдоходов как новый и перспективный институт нефинансовой экономики // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 69–76. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.142.

For citation: Lebedev K. N. The agreement of the government with business on voluntary financing of social projects by excess profits as a new and promising institution of non-financial economy // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 69–76. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.142.

УДК 338:323.326
ББК 65.29-551

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.133

Moseyko Viktor Olegovich,
doctor of economics,
professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Мосейко Виктор Олегович,
д-р экон. наук,
профессор кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Epinina Veronika Sergeevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Епинина Вероника Сергеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Marusinina Elena Yuryevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Марусинина Елена Юрьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Korobov Sergey Aleksandrovich,
doctor of economics,
associate professor of the department of management,
Volgograd State University,
Volgograd,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Коробов Сергей Александрович,
д-р экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград,
e-mail: econmanag@volsu.ru

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Волгоградской области в рамках научного проекта № 18-410-340009

The reported research was funded by the Russian Foundation for Basic Research and the Government of Volgograd region, grant No. 18-410-340009

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СИСТЕМ В ИННОВАЦИОННОМ АСПЕКТЕ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

SPECIFICITY OF EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF TERRITORIAL ENTREPRENEURSHIP SYSTEMS IN THE INNOVATION ASPECT OF THEIR ACTIVITY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье предложен методический подход к оценке конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности, основанный на детерминации интегрального индекса конку-

рентоспособности, включающего частные индексы конкурентоспособности в долгосрочном и краткосрочном периодах, для расчета которых используются четыре показателя, определяющие уровень функциональности, системности,

проактивности и органичности систем. Функциональность системы направляет ее деятельность на достижение главного результата — удовлетворение потребностей акторов. Системность ориентирует управление на обеспечение классификации и дальнейшей системной реализации всех процессов внутри системы, а также на комплексное применение процедур бюджетирования, администрирования, нормирования, регламентирования. Проактивность системы диктует необходимость адаптации к актуальным угрозам и появляющимся возможностям, создания условий для инновационной активности. Для приобретения органичности необходимо ориентировать управление на обеспечение взаимозаменяемости персонала и формирование командного взаимодействия через интеграцию как внутренней среды организации, так и самой организации с внешней средой. В качестве методологического обоснования подхода предлагается адаптированная методология управления организацией И. Адизеса, ориентированная на достижение высокого качества управленческой практики, что позволяет рассматривать ее как эффективный инструмент успешного управления. Новизна предлагаемого методического подхода состоит в том, что итоговые индексы инновационной конкурентоспособности определяются по изменению соответствующих индексов «традиционной» конкурентоспособности. Так, частные индексы инновационной конкурентоспособности территориальной предпринимательской системы в краткосрочной и долгосрочной перспективах определяются по приросту (снижению) соответствующих частных индексов конкурентоспособности данной системы. Итоговый индекс инновационной конкурентоспособности системы определяется по приросту (снижению) соответствующего индекса ее конкурентоспособности.

The article proposes a methodical approach to assessing the competitiveness of territorial business systems in the innovation aspect of their activity, based on the determination of the integral index of competitiveness, including private indices of competitiveness in the long-term and short-term periods, which are calculated using four indicators that determine the level of functionality, system, proactivity and organic systems. The functionality of the system directs its activity towards the achievement of the main result - the satisfaction of the actors' needs. Consistency focuses management to ensure the classification and further system implementation of all processes within the system, as well as the integrated application of budgeting, administration, regulation, and regulation procedures. Proactivity of the system dictates the need to adapt to current threats and emerging opportunities, creating conditions for innovative activity. To acquire organic matter, it is necessary to orient the management towards ensuring the interchangeability of personnel and forming teamwork through the integration of both the internal environment of the organization and the organization itself with the external environment. As a methodological substantiation of the approach, an adapted methodology for managing the organization of I. Adizes is proposed, which is focused on achieving a high quality of managerial practice, which makes it possible to consider it as an effective tool for successful management. The novelty of the proposed methodological approach is that the final indices of innovative competitiveness are determined by the change in the corresponding indices of «traditional» competitiveness. Thus, the private indices of the innovative competitiveness of the territorial business system in the short and long term are determined

by the increase (decrease) of the corresponding private indices of the competitiveness of this system. The total index of innovation competitiveness of the system is determined by the increase (decrease) of the corresponding index of its competitiveness.

Ключевые слова: конкурентоспособность, территориальная предпринимательская система, инновационная деятельность, оценка, интегральный индекс инновационной конкурентоспособности системы, функциональность, системность, проактивность, органичность.

Keywords: competitiveness, territorial entrepreneurial system, innovation activity, evaluation, integral index of innovative competitiveness of the system, functionality, systematic, proactive, organic.

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что в условиях российской экономики существует объективная необходимость разработки универсального методического инструментария, позволяющего органам публичной власти осуществлять на единой методологической основе оценивание конкурентоспособности предпринимательских систем различного уровня в инновационном аспекте их деятельности и формировать эффективную государственную стратегию, направленную на развитие экономики территорий по их конкурентным преимуществам.

Изученность. Данная проблема поднимается в работах М. Портера, П. Друкера, А. Адизеса, Й. Шумпетера, Дж. Б. Кларка, О. В. Иншакова, М. А. Комарова, Б. А. Райзберга, С. Д. Резника, В. В. Смирнова, Л. Н. Чайниковой и др.

Целесообразность разработки темы характеризуется тем, что сопоставление комплексных индексов конкурентоспособности российских региональных систем предпринимательства в инновационном аспекте их деятельности не только обеспечивает определение наиболее привлекательных для развития инновационного предпринимательства регионов, но и выявляет конкретные недостатки реализуемых систем государственного регулирования и поддержки предпринимательства.

Научная новизна состоит в том, что в работе предложен методический подход к оценке конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности, а точнее, конкурентоспособности систем в части их инновационного развития. Конкурентоспособность, обеспечиваемую инновационным развитием, можно представить как инновационную конкурентоспособность. Таким образом, в работе предлагается подход к оценке инновационной конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем. Объектная универсальность подхода позволяет применять его к оценке инновационной конкурентоспособности отдельных предприятий, отраслей и регионов.

Цель данного исследования: обосновать специфику оценки конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности посредством предложения методического подхода, основанного на детерминации по методологии И. Адизеса интегрального индекса инновационной конкурентоспособности.

Цель определила решение следующих **задач**:

- детерминация результативности и эффективности территориальной предпринимательской системы;
- характеристика базовых качеств системы;
- обоснование формирования интегрального индекса конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности.

Основная часть

В настоящее время российская экономика переживает один из самых сложных этапов своего развития. Экономические трудности, проявляющиеся во многих сферах хозяйствования, обусловлены или экономическими санкциями ведущих западных стран, или последствиями от них. Органами публичной власти вырабатываются адекватные сложившимся условиям императивы конкурентоспособной экономики, что, в свою очередь, значительно усиливает внимание не столько к межстрановому аспекту конкуренции, сколько к конкуренции регионов внутри страны.

Особую актуальность приобретают вопросы активизации инновационной деятельности во всех звеньях национальной экономики. Несомненно, как и раньше отмечалось многими исследователями, инновационный путь развития системы хозяйствования России должен стать главным условием роста национальной экономики, повышения ее устойчивости и конкурентоспособности [1, с. 18; 2, с. 146; 3, с. 124]. Все это в целом придает первостепенное значение обеспечению высокого уровня конкурентоспособности экономических систем различного уровня в процессе инновационного развития и преобразования национальной экономики.

По Й. Шумпетеру, в предпринимательской деятельности всегда имеет место инновационная составляющая, которая может быть направлена на создание нового товара, использование новых производственных технологий, создание новых типов организаций, освоение новых источников сырья и новых рынков сбыта [4, с. 128]. Поэтому можно предположить, что одна система, имея больший уровень конкурентоспособности, чем другая, может уступать ей в восприятии и внедрении инноваций, а значит, и в инновационном развитии.

Нами предлагается для оценки конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности, а точнее, конкурентоспособности систем в части их инновационного развития, использовать методический подход, основанный на детерминации по методологии И. Адизеса [5, с. 102–103] интегрального индекса конкурентоспособности, включающего частные индексы конкурентоспособности в долгосрочном и краткосрочном периодах, для расчета которых используются четыре показателя, определяющие уровень функциональности, системности, проактивности и органичности систем (см. табл.).

Таблица

Соответствия наличия базового системного качества и критерия результативности (эффективности) территориальной предпринимательской системы в конкретной временной перспективе

Успешное управление системы во временной перспективе	Базовые системные качества			
	Функциональность	Системность	Проактивность	Органичность
Результативность в краткосрочном периоде	x			
Эффективность в краткосрочном периоде		x		
Результативность в долгосрочном периоде			x	
Эффективность в долгосрочном периоде				x

Примечание: x — наличие базового системного качества, необходимого для успешного управления в конкретной временной перспективе.

Территориальная предпринимательская система является результативной в том случае, когда результаты ее функционирования (ее продукты) полностью удовлетворяют потребности ее акторов (клиентов). Следует отметить, что из двух территориальных предпринимательских систем более результативной будет та система, чьи результаты функционирования в большей степени удовлетворяют потребности акторов. В свою очередь, для предпринимательской организации признаками высокой результативности являются устойчивый высокий спрос на ее продукцию, большая доля рынка, высокие или повторные продажи.

Территориальная предпринимательская система является эффективной в том случае, когда ее функционирование (производство ее продукта) обеспечивается минимальными затратами ресурсов — материальных, временных и др. Согласно концепции Д. М. Кейнса, для конкретного предприятия эффективность управления может быть выражена через соотношение результата деятельности предприятия к осуществленным затратам [6, с. 104]. Следует отметить, что из двух территориальных предпринимательских систем более эффективной будет та система, чья деятельность обеспечивается меньшими затратами ресурсов. В свою очередь, для предпринимательской организации признаками высокой эффективности являются низкие производственные издержки, низкая себестоимость, высокая рентабельность.

Для обеспечения результативности и эффективности процесса управления территориальной предпринимательской системой как в краткосрочном, так и в долгосрочном

периодах требуется реализация системой четырех базовых качеств — функциональности, системности, проактивности, органичности.

Территориальная предпринимательская система может быть охарактеризована как результативная в краткосрочном периоде, когда в процессе управления обеспечивается ее функциональность. Основной функцией системы является удовлетворение потребностей акторов (клиентов) в результатах ее деятельности (в конкретных продуктах и услугах). Поэтому для приобретения базового качества «функциональность» деятельность системы, а значит и процесс управления этой деятельностью, должны быть направлены на достижение главного результата деятельности — удовлетворение потребностей акторов.

Территориальная предпринимательская система может быть охарактеризована как эффективная в краткосрочном периоде, когда в процессе управления обеспечивается ее системность. Для приобретения базового качества «системность» необходимо ориентировать управление в системе, во-первых, на обеспечение классификации и дальнейшей системной реализации всех процессов внутри системы [7, с. 130], во-вторых, на комплексное применение процедур бюджетирования, администрирования, анализа, нормирования, аудита, мониторинга, регламентирования и т. п. Данные мероприятия в целом обеспечат эффективность функционирования системы.

Территориальная предпринимательская система может быть охарактеризована как результативная в долгосрочном периоде, когда в процессе управления обеспечивается ее проактивность.

Под проактивностью системы в данном случае следует понимать ее активность (деятельность), проявляемую «заранее». Для приобретения базового качества «проактивность» необходимо ориентировать управление в системе на: перманентную организацию преобразований (перемен, усовершенствований, реорганизаций) на предприятии [8, с. 321], адаптацию к актуальным угрозам и появляющимся возможностям [9, с. 14], создание условий для инновационной активности.

Территориальная предпринимательская система может быть охарактеризована как эффективная в долгосрочном периоде, когда в процессе управления обеспечивается ее органичность. Под органичностью системы в данном случае следует понимать наличие между ее элементами объединяющих взаимозависимостей и взаимосвязей, создающих необходимые условия для ее успешной адаптации к турбулентной внутренней и внешней среде. В системе микроэкономического уровня для приобретения базового качества «органичность» необходимо ориентировать управление предпринимательской организацией, во-первых, на обеспечение взаимозаменяемости персонала (должны отсутствовать незаменимые сотрудники), во-вторых, на формирование командного взаимодействия через интеграцию как внутренней среды организации, так и самой организации с внешней средой. В системе макроэкономического уровня (отрасль, регион, страна) для приобретения базового качества «органичность» необходимо ориентировать управление на интеграцию, с одной стороны, ее структурных элементов друг с другом, с другой, — ее структурных элементов с внешней средой. Органичность системы определяется интегративными качествами ее элементов, представляемыми как «стремление их вступать в коалиции» [10, с. 14].

Для оценки конкурентоспособности кластерных систем предлагается использовать интегральный индекс конкурентоспособности, включающий указанные четыре показателя. Сопоставление территориальных предпринимательских систем по указанному индексу позволяет провести интегральную

оценку по их конкурентоспособности. В свою очередь, интегральный индекс конкурентоспособности зависит от величины частных индексов конкурентоспособности в различной временной перспективе (в краткосрочном и долгосрочном периодах).

Формирование частного индекса конкурентоспособности территориальной предпринимательской системы в краткосрочном периоде осуществляется на основе двух показателей, которые определяют уровни ее функциональности и системности. Формирование частного индекса конкурентоспособности территориальной предпринимательской системы в долгосрочном периоде осуществляется на основе двух показателей, которые определяют уровни ее проактивности и органичности.

Интегральный индекс конкурентоспособности территориальной предпринимательской системы, частный индекс конкурентоспособности системы в краткосрочном периоде, частный индекс конкурентоспособности системы в долгосрочном периоде предлагается рассчитывать как средние геометрические значения от произведения соответствующих показателей, составляющих эти индексы.

Поскольку базовым принципом обеспечения конкурентоспособности является удовлетворение потребностей клиентов продукцией предпринимательской организации, обладающей конкурентными преимуществами, основные положения представленной адаптированной методологии И. Адизеса могут использоваться и при обеспечении конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем. Несомненно, эффективное удовлетворение потребностей акторов осуществляется, если, с одной стороны, у продукции системы имеются конкурентные преимущества, с другой, если у самой системы диагностируется конкурентоспособность.

Опираясь на базовые принципы методологии И. Адизеса, для оценки конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности (по их инновационному развитию) предлагается следующий подход (рис.).

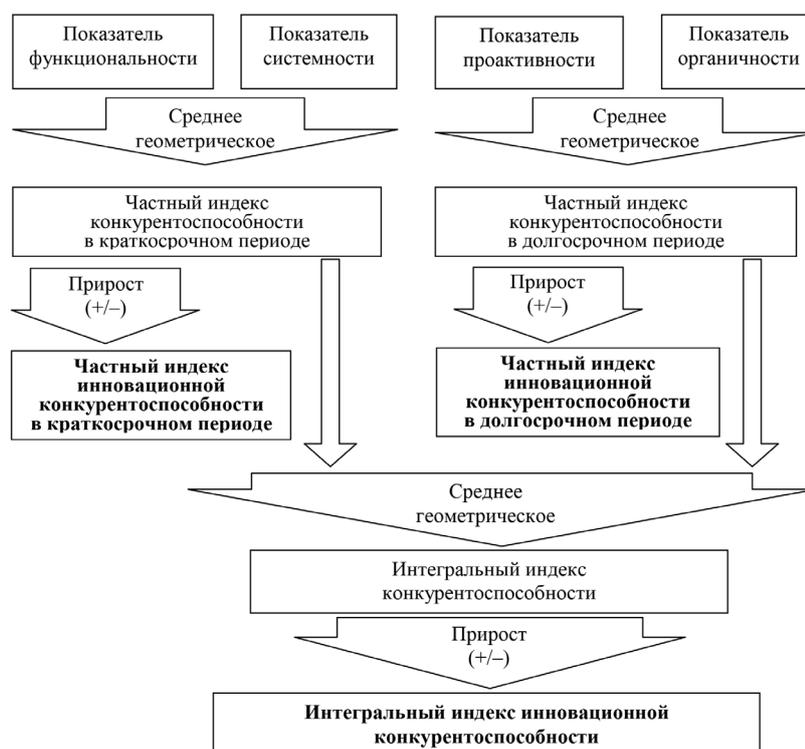


Рис. 1. Формирование интегрального индекса конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности

Важное и принципиальное отличие предлагаемого подхода к оценке конкурентоспособности от подходов, рассмотренных в работах [11; 12], заключается в том, что итоговые индексы инновационной конкурентоспособности определяются по изменению соответствующих индексов «традиционной» конкурентоспособности.

Подобный подход в определенном смысле имеет механическую аналогию. Так, движущееся тело имеет определенную скорость движения. Но в случае неравномерного движения для того, чтобы знать скорость и пройденный путь движущегося тела через отрезок времени, необходимо, кроме исходной скорости тела, знать еще и его ускорение, которое определяется как изменение скорости во времени.

Выводы, заключение

Таким образом, при рассмотрении инновационной конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем предлагается ее определять по изменению тех параметров (индексов конкурентоспособности), которые оценивают ее исходную конкурентоспособность.

Действительно, в рыночной практике возможна ситуация, когда одно предприятие, отставая по уровню конкурентоспособности от другого, тем не менее через определенное время преодолевает это отставание и становится лидером. Решающую роль здесь имеют более высокие темпы роста конкурентоспособности, а не сама величина конкурентоспособности. Более высокие темпы роста конкурентоспособности могут быть обусловлены большей восприимчивостью к инновациям, а значит, большей предрасположенностью к инновационному развитию. Таким образом, территориальные предпринимательские системы в общем случае могут сравнительно оцениваться и по уровню конкурентоспособности, и по уровню инновационной конкурентоспособности.

Частные индексы инновационной конкурентоспособности территориальной предпринимательской системы в краткосрочной и долгосрочной перспективах определяются по приросту (снижению) соответствующих частных индексов конкурентоспособности данной системы. Итоговый индекс инновационной конкурентоспособности системы определяется по приросту (снижению) соответствующего индекса ее конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Резник С. Д., Барбарская М. Н. Потенциал трудовых ресурсов как фактор повышения уровня конкурентоспособности в строительстве. Пенза, 2012. 171 с.
2. Смирнов В. В. К вопросу повышения конкурентоспособности региона в условиях нестабильной экономики // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 2. С. 146–162.
3. Ядгаров Я. С., Сидоров В. А., Соболев Э. В. Феномен рыночного хозяйства в зеркале экономической науки // Финансы: теория и практика. 2014. С. 123–126.
4. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ. М.: Экономика, 1995. 540 с.
5. Адизес И. К. Управляя изменениями. СПб.: Питер, 2008. 222 с.
6. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: ЭКСМО, 2007. 960 с.
7. Сидорчев В. В. Принципы формирования подсистемы мониторинга в управлении устойчивостью региональной экономики // Новые технологии. 2010. № 4. С. 128–131.
8. Казьмин А. А. Роль высокотехнологичных отраслей в экономическом развитии России // Научные труды вольного экономического общества России. 2009. Т. 116. С. 319–344.
9. Полусмакова Н. С. Развитие концепций конкуренции: эволюционный подход // Вестник ВолГУ. Сер. 3. Экономика. Экология. 2011. № 1. С. 13–19.
10. Волкова В. Н., Денисов А. А. Основы теории систем и системного анализа. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1998. 514 с.
11. Мосейко В. О. Оценка конкурентоспособности регионов: методология, модели, инструменты. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. 89 с.
12. Moseiko V. O., Korobov S. A., Frolov D. P. Socio-Economic Systems' Competitiveness Assessment Method // Asian Social Science. 2015. Vol. 11. No. 20. Pp. 1–8.

REFERENCES

1. Reznik S. D., Barbarskaya M. N. The potential of labor resources as a factor in increasing the level of competitiveness in construction. Penza, 2012. 171 p. (In Russ.).
2. Smirnov V. V. On the issue of improving the competitiveness of the region in an unstable economy // Audit and financial analysis. 2008. No. 2. Pp. 146–162. (In Russ.).
3. Yadgarov I. S., Sidorov V. A., Sobolev E. V. The phenomenon of market economy in the mirror of economic science // Finance: theory and practice. 2014. Pp. 123–126. (In Russ.).
4. Schumpeter J. A. Capitalism, socialism and democracy: Translation from English. M.: Economy, 1995. 540 p. (In Russ.).
5. Adizes I. K. Driving change. SPb.: Piter, 2008. 222 p. (In Russ.).
6. Keynes D. M. The general theory of employment, interest and money. M.: EKSMO, 2007. 960 p. (In Russ.).
7. Sidorchev V. V. Principles of formation of the monitoring subsystem in the management of the stability of the regional economy // New technologies. 2010. No. 4. Pp. 128–131. (In Russ.).
8. Kazmin A. A. The role of high-tech industries in the economic development of Russia // Scientific works of the free economic society of Russia. 2009. Vol. 116. Pp. 319–344. (In Russ.).
9. Polusmakov N. S. Development of the concept of competition: an evolutionary approach // Bulletin of VolSU. Ser. 3. Economy. Ecology. 2011. No. 1. Pp. 13–19. (In Russ.).
10. Volkova V. N., Denisov A. A. Fundamentals of the theory of systems and systems analysis. SPb.: Publ. of St. Petersburg State Technical University, 1998. 514 p. (In Russ.).

11. Moseyko V. O. Assessment of competitiveness of regions: methodology, models, tools. Volgograd: Volgograd State University Publishing House, 2013. 89 p. (In Russ.).

12. Moseiko V. O., Korobov S. A., Frolov D. P. Socio-Economic Systems' Competitiveness Assessment Method // Asian Social Science. 2015. Vol. 11. No. 20. Pp. 1–8.

Как цитировать статью: Мосейко В. О., Епинина В. С., Марусинина Е. Ю., Коробов С. А. Специфика оценки конкурентоспособности территориальных предпринимательских систем в инновационном аспекте их деятельности // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 76–81. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.133.

For citation: Moseyko V. O., Epinina V. S., Marusinina E. Yu., Korobov S. A. Specificity of evaluation of competitiveness of territorial entrepreneurship systems in the innovation aspect of their activity // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 76–81. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.133.

УДК 332.142.2.
ББК 65.042

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.135

Plyakin Alexander Valentinovich,

doctor of economics, associate professor,
head of the department of management,
Volzhsky institute of economics, pedagogy and law,
Volzhsky,
e-mail: aplyakin@mail.ru

Плякин Александр Валентинович,

д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой менеджмента,
Волжский институт экономики, педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: aplyakin@mail.ru

Orekhova Elena Anatolievna,

doctor of economics, associate professor,
head of the department of economic theory,
mathematics and information systems,
Volzhsky institute of economics,
pedagogy and law,
Volzhsky,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Орехова Елена Анатольевна,

д-р экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономической теории,
математики и информационных систем,
Волжский институт экономики,
педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: eorekhova@mail.ru

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Администрации Волгоградской области (грант № 17-12-34047а/В)

This article was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research and the Volgograd Region Administration (grant No. 17-12-34047a/B)

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫМИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯМИ

SPATIAL ANALYSIS OF PRODUCTIVE CAPACITY IN MUNICIPAL DISTRICTS FOR MANAGEMENT OF INTER-MUNICIPAL COOPERATION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of nationale economy

Предметом исследования являются пространственные закономерности в распределении экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области, определяющие активность межмуниципальных взаимодействий в региональном экономическом пространстве. Объект исследования — региональная социально-экономическая система как совокупность муниципальных образований. На основе применения эволюционно-генетического и пространственного подходов впервые реализована методика оценки факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов исследуемого региона. Новизна исследования состоит в анализе активности межмуниципальных взаимодействий, основанном на оценке вариабельности, кластеризации и предска-

емости факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов. В процессе исследования авторы использовали аналитические средства пространственной статистики, включая анализ гистограмм, оценку пространственной автокорреляции, регрессионный анализ. Результатом проведенного исследования является методика оценки активности межмуниципальных взаимодействий по значениям диагностических показателей для каждой факторной составляющей экономического потенциала муниципальных районов. Научная значимость полученных результатов состоит в теоретико-методологическом обосновании методического инструментария управления устойчивым социально-экономическим развитием региона и муниципальных образований.

The subject of this study focuses on spatial consistent patterns in distribution of productive capacity in municipal districts of Volgograd region determining the activeness of inter-municipal cooperation ties in the regional economic space. Based on using the evolutionary-genetic and spatial approaches, the method of assessing the productive capacity factor components in municipal districts of the studied region was first executed. The study is novel in its analysis of inter-municipal cooperation activeness based on the assessment of variability, clustering and predictability of the productive capacity factor components in municipal districts. In the course of study the authors used analytical means of spatial statistics, including histogram analysis, assessment of spatial auto-correlation, regression analysis. The research result is a worked-out method of assessing the activeness of inter-municipal cooperation considering the diagnostic criteria for each productive capacity factor component in municipal districts. The scholarly importance of the study results combines theoretical and methodological grounding of methodological tools in managing sustainable social and economic development of the region and its municipal entities.

Ключевые слова: муниципальный район, межмуниципальные взаимодействия, экономический потенциал, эволюционно-генетический подход, пространственная вариабельность, кластеры муниципальных районов, предсказуемость, пространственный анализ, регрессионный анализ, ГИС.

Keywords: municipal district, inter-municipal cooperation, productive capacity, evolutionary-genetic approach, spatial variability, municipal district clusters, predictability, spatial analysis, regression analysis, GIS.

Введение

Выявление перспектив устойчивого социально-экономического развития региона во много определяется результатами оценки экономического потенциала находящихся на его территории муниципальных районов. Экономический потенциал современные исследователи определяют как результат экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности, формирующий способность экономики производить определенные блага заданного качества и доводить их до потребителя [1; 2]. Экономический потенциал муниципальных районов можно определить как ресурсные возможности их социально-экономического развития, которые должны максимально удовлетворить потребности местного сообщества и вывести муниципалитет на новый уровень его конкурентоспособности, устойчивости и безопасности [3].

Экономический потенциал муниципальных районов характеризуется пространственной неоднородностью, формирующей направленность и градиент экономической активности. Пространственная мозаика экономического потенциала муниципальных районов обуславливает масштаб и интенсивность межмуниципальных взаимодействий, благодаря которым происходит выравнивание уровня социально-экономического развития и повышение качества жизни населения. В этой связи поиск пространственных закономерностей в распределении экономического потенциала позволяет выйти на новый уровень оценки межмуниципальных взаимодействий, определяющих

перспективы устойчивого развития как развития «без разрушения структуры муниципального хозяйства, без деградации человека, без деструктивных социально-экономических процессов» [4].

Современные исследователи экономической потенциал территории представляют системой, включающей производственную, научно-техническую, трудовую, финансовую, природную и другие подсистемы, итогом развития которых является рост уровня благосостояния населения [5; 6]. Поэтому оценку экономического потенциала муниципальных районов и межмуниципальных взаимодействий следует выполнять на основе теоретически обоснованной системы исходных и производных (относительных) показателей, характеризующих состояние этих подсистем [7]. Среди существующих методических подходов к оценке экономического потенциала муниципальных районов наибольшее распространение получил рейтинговый подход, который, несмотря на относительную субъективность получаемых оценок, обеспечивает объективность сравнительного анализа объектов оценки и эффективность поиска пространственных закономерностей [8, с. 10].

Научная новизна предлагаемого подхода к анализу экономического потенциала муниципальных районов состоит в том, что последний представляется совокупностью шести его факторных составляющих: трудового $PEDA$, производственного $PEDT$, природно-ресурсного $PEDM$, институционального $PEDNS$, организационного $PEDO$ и информационного $PEDNF$ потенциалов. Каждая факторная составляющая описывается при этом соответствующим набором агрегированных показателей. Так, ключевым относительным показателем состояния трудового потенциала муниципальных районов является достигнутый уровень производительности труда, характеризующий возможности трудоспособной части населения района обеспечить рост объема производимой продукции на территории муниципального образования [9].

Производственный потенциал муниципальных районов (MP) определяется как возможность вовлечения имеющихся производственных мощностей и технологических ресурсов предприятий в дальнейшее развитие производства и инновационной деятельности.

Природно-ресурсный потенциал муниципальных районов сводится к возможности вовлечения имеющихся природных ресурсов в развитие сельскохозяйственного производства, добычу и переработку полезных ископаемых.

Институциональный потенциал следует определить как возможность самоорганизации муниципальных районов, поскольку установлено, что социальные системы, характеризующиеся высоким уровнем самоорганизации, как правило, обладают высоким уровнем экономического потенциала [10]. Для оценки институционального потенциала муниципальных районов необходим анализ законов, правил, культурно-нравственных ценностей, формирующих региональную институциональную среду. С точки зрения перспектив устойчивого развития муниципальных систем уровень их самоорганизации и экономического потенциала уменьшается с ростом числа экономических преступлений и правонарушений, случаев несоблюдения договорных обязательств и нарушений контрактов, свидетельствующих о низком уровне правовой и предпринимательской культуры в регионе.

Организационный потенциал МР характеризует возможность эффективной координации взаимодействия различных государственных служб (службы занятости, миграционной службы, МВД, местной администрации) с предпринимателями, предприятиями и организациями в виде постоянного механизма обмена опытом и информацией [11]. Очевидно, что рост эффективности координации взаимодействия структур государственного управления, предприятий и организаций разных форм собственности будет сопровождаться ростом экономического потенциала, результатом которого является прирост прибыли предприятий и доходов в местные бюджеты муниципалитетов.

Информационный потенциал муниципальных районов следует трактовать как возможность интенсификации информационных обменов и связей между организациями, органами государственного управления и общественностью, а также как готовность муниципальных районов к активному информационному взаимодействию. Информационный потенциал играет интегрирующую роль в муниципальных социально-экономических системах, во мно-

гом определяя уровень институционального и организационного потенциалов.

Таким образом, каждая факторная составляющая экономического потенциала муниципальных районов может быть описана количественными показателями с учетом его факторной специфики и исходных статистических данных, характеризующих особенности их социально-экономического развития. Реализация системы показателей экономического потенциала в геоинформационной системе ARCGIS позволяет не только выполнить его ранжирование по муниципальным районам, но и визуализировать пространственные особенности его распределения на территории региона [12].

Материалы и методы исследований

Предложенный методологический подход к оценке экономического потенциала позволил предложить систему относительных показателей и индикаторов, характеризующих факторную структуру экономического потенциала муниципальных образований с учетом доступных статистических данных (табл. 1).

Таблица 1

Относительные показатели экономического потенциала муниципальных образований

Составляющие экономического потенциала (PED)	Относительные показатели	Единицы измерения
Трудовой (PED _A)	Производительность труда	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды (далее — объем условного муниципального продукта), в расчете на одного занятого работника, тыс. руб.
Производственный (PED _P)	Эффективность использования основных фондов	Объем условного муниципального продукта на единицу стоимости основных фондов, тыс. руб.
Природно-ресурсный (PED _M)	Урожайность сельскохозяйственных культур	Объем валового сбора сельскохозяйственных культур на один гектар земельных угодий, тыс. руб.
Институциональный (PED _{INS})	Количество правонарушений	Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. человек населения муниципальных районов; потери рабочего времени от несчастных случаев на производстве вследствие нарушений правил техники безопасности и охраны труда
Организационный (PED _O)	Эффективность деятельности организаций	Объем условного муниципального продукта в расчете на одну организацию, тыс. руб.
Информационный (PED _{INF})	Эффективность использования информационных ресурсов	Объем условного муниципального продукта на один рубль затрат на ИКТ, тыс. руб.

Источник: составлено авторами по данным [13–16].

Пространственный анализ состояний экономического потенциала муниципальных районов составляет основу настоящего исследования. Для этого были рассчитаны шесть агрегированных индексов K_i , факторный компонент экономического потенциала и интегральный его индекс (K_{PED}) как среднее агрегированных индексов (K_i) в соответствии с ранее опубликованной методикой [17]. Оценка экономического потенциала муниципальных районов в его факторном измерении является начальным ее этапом, а конечным результатом оценки должен стать вывод об уровне активности межмуниципальных взаимодействий. В этой связи необходимы диагностические показатели, характеризующие наиболее благоприятные условия для успешного развития межмуниципальных взаимодействий, а также готовность к ним муниципальных районов.

Первое условие — соответствие пространственной вариативности (изменчивости) экономического потенциала и его факторных составляющих нормальному закону распределения, обусловленного влиянием многих факторов, из которых ни один не является доминирующим. Сильная пространственная асимметрия экономического потенциала является результатом действия одного или нескольких доминирующих факторов, наличие которых уменьшает возможности межмуниципального взаимодействия вследствие нарушения баланса потоков материальных, трудовых, информационных и других ресурсов в регионе.

Второе условие — наличие в регионе кластеров муниципальных районов, имеющих близкие значения экономического потенциала, которые можно определить как зоны экономического роста и развития. При этом

«чем больше ресурсная база пространственного окружения, тем больше возможностей для сотрудничества» муниципалитетов [18, с. 140]. Отсутствие кластеров муниципальных районов, интегрирующих ресурсы их социально-экономического развития, является не столько фатальным, сколько тормозящим это развитие фактором. Важно оценить потенциал кластеризации муниципальных районов на уровне даже первых ее признаков. Чем лучше проявляют себя кластеры на территории региона, тем более стабильным является воспроизводство каждого факторного компонента экономического потенциала и тем более устойчивым будет развитие региональной социально-экономической среды.

Третье условие — стационарность распределения экономического потенциала и его компонентов в региональном экономическом пространстве, обеспечивающая равновесное состояние межмуниципальных взаимодействий. Нарушить стационарность распределения экономического потенциала способна «региональная нестационарность», причиной которой являются природные или социальные процессы, имеющие внешнее по отношению к региону происхождение.

Показатели, характеризующие условия реализации и активности межмуниципальных взаимодействий, следующие. Первым показателем является пространственная *вариабельность* экономического потенциала муниципальных районов и его факторных составляющих. Оценка уровня вариабельности экономического потенциала осуществляется с учетом гипотезы о том, что пространственная изменчивость экономического потенциала, соответствующая нормальному распределению, является результатом действия многих факторов, ни один из которых не является доминирующим, нарушающим системное единство всех влияющих факторов, в связи с чем открываются возможности для активизации межмуниципальных взаимодействий. Для оценки пространственной вариабельности факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов используются статистические характеристики: среднее значение (C_p), медиана (Me), среднее квадратичное отклонение (C_{ko}); коэффициент асимметрии (Ac); коэффициент эксцесса ($Экс$); коэффициент вариации (Var). С их помощью можно объективно оценить масштаб проявления пространственной асимметрии факторных составляющих экономического потенциала и возможные в связи с этим проблемы развития межмуниципальных взаимодействий.

Вторым диагностическим показателем межмуниципальных взаимодействий является *кластеризация* муниципальных районов на территории региона. Оценка кластеризации предлагается выполнить с помощью глобального индекса Морана (*Moran's Index*), измеряющего пространственную автокорреляцию, основанную на пространственном расположении объектов и их значениях [19]. Глобальный индекс Морана характеризует уровень кластеризации, случайности и хаотичности распределения муниципальных районов по величине экономического потенциала. Оценка уровня кластеризации осуществляется с учетом нулевой гипотезы, согласно которой на территории региона полностью отсутствуют кластеры муниципальных районов по видам экономического потенциала.

Третьим диагностическим показателем межмуниципальных взаимодействий, характеризующим стацио-

нарность пространственного распределения факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов, является *предсказуемость* их состояния. Оценка предсказуемости состояний экономического потенциала осуществляется на основании гипотезы о том, что предсказуемость является признаком проявления глобальных в масштабах региона хорошо выраженных закономерностей, позитивно влияющих на развитие межмуниципальных связей. Отсутствие предсказуемости состояния факторных составляющих свидетельствует либо о локальном масштабе проявления этих закономерностей, либо об их полном отсутствии. Оценка предсказуемости состояния экономического потенциала и его составляющих предлагается выполнять с использованием регрессионного анализа по методу наименьших квадратов (МНК), наиболее чувствительного к влиянию процессов, действующих одновременно на всей территории региона [20].

Таким образом, экономический потенциал муниципальных районов характеризуется показателями пространственной вариабельности, кластеризации и предсказуемости его факторных компонент, которые мы определили как диагностические показатели активизации и развития межмуниципальных связей в регионе. На основе расчета диагностических показателей представляется возможной дальнейшая экспертная оценка вклада каждой факторной составляющей в результирующее состояние экономического потенциала муниципальных районов.

Методика оценки активности межмуниципальных взаимодействий по величине значений ее диагностических показателей следующая.

1. Выполняется оценка трех диагностических показателей развития межмуниципальных связей для каждой из шести факторных компонент экономического потенциала муниципальных районов.

2. Выполняется общая оценка развития межмуниципальных отношений по данным о состоянии каждой факторной составляющей экономического потенциала по формуле

$$K_i = \sum Y_n / n, \quad (1)$$

где n — количество учитываемых диагностических показателей ($n=3$); Y_n — оценка в баллах i -го факторного компонента по каждому диагностическому показателю.

3. Выполняется интегральная оценка активности межмуниципальных взаимодействий по формуле

$$H = \sum K_i, \quad (2)$$

Полученная интегральная оценка активности и развития межмуниципальных связей является основой принятия стратегически важных решений в сфере управления устойчивым развитием муниципальных районов на территории региона.

Результаты исследования и их обсуждение

Созданные в ГИС тематические карты визуализируют пространственное распределение каждой факторной составляющей экономического потенциала муниципальных районов на территории Волгоградской области в 2016 г. (за исключением городских муниципальных округов г. Волгоград, г. Волжский и г. Камышин) (см. рис. 1 на стр. 85).

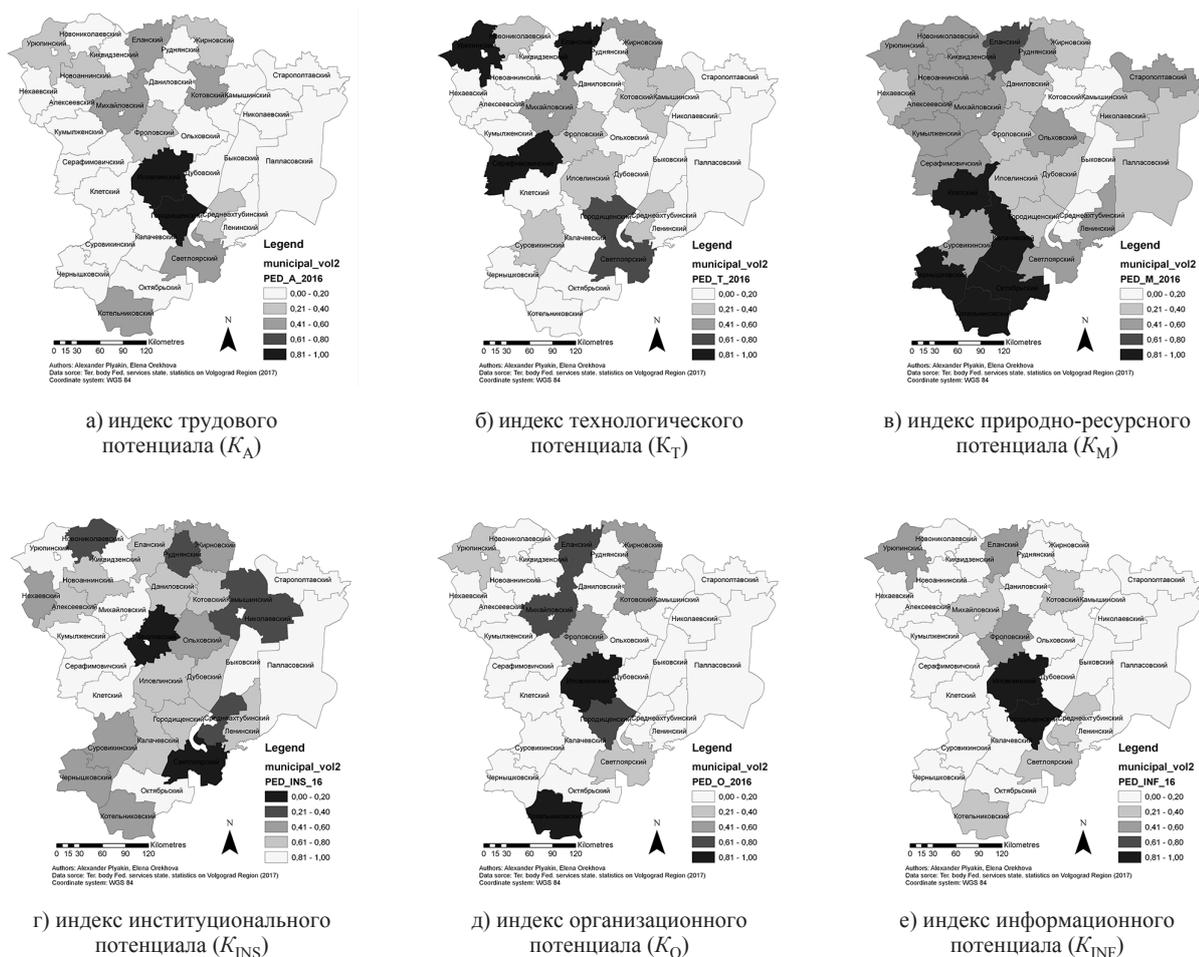


Рис. 1. Состояние факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.

Источник: рассчитано авторами по данным [13–16].

На основе использования в ГИС метода анализа гистограмм и расчета статистических характеристик для каждой из шести факторных компонентов экономического потенциала была выявлена их сильная пространственная вариабельность, свидетельствующая о наличии процессов, существенно дифференцирующих экономический потен-

циал МР в экономическом пространстве региона (табл. 2). Наибольшая пространственная вариабельность факторных компонент характерна для трудового, производственного, организационного и информационного потенциалов муниципальных районов (коэффициент вариации изменяется от 1,26 до 1,51).

Таблица 2

Статистические характеристики вариабельности факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.

Факторные компоненты PED	Ср	Ме	Ско	Ас	Экс	Вар
PED _A	325,85	25,33	470,19	1,51	4,55	1,44
PED _T	0,53	0,24	0,67	1,40	3,84	1,26
PED _M	13,99	14,00	4,14	0,56	2,86	0,29
PED _{INS}	1,49	1,55	0,31	-0,71	2,95	0,20
PED _O	4350,1	425,01	6550,9	1,40	3,73	1,50
PED _{INF}	93,25	10,9	141,5	1,86	6,04	1,51

В целом вариабельность экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области можно охарактеризовать как существенно изменчивую на уровне *ниже среднего* по региону (Вар = 0,8; Ас = 1,03; Экс = 2,92) с тремя пространственно выраженными полюсами отно-

сительно высокого уровня экономического потенциала на севере региона (Еланский муниципальный район), в центральной части региона (Иловлинский и Городищенский муниципальные районы) и на юге региона (Котельниковский муниципальный район) (см. рис. 2 на стр. 86).

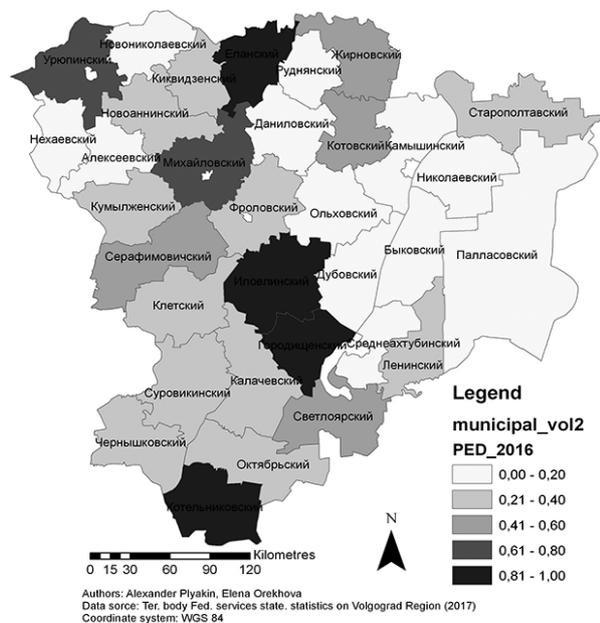


Рис. 2. Интегральный индекс экономического потенциала (K_{PED}) муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.

Источник: рассчитано авторами по данным [13–16].

Анализ возможности формирования кластеров по показателям факторных составляющих экономического потенциала не выявил с высокой степенью достоверности класте-

ры муниципальных районов на территории региона. В то же время признаки кластеризации определены для производственного, природно-ресурсного, информационного потенциалов муниципальных районов Волгоградской области, для которых значения глобального индекса Морана составляли $-0,208$, $+0,156$ и $+0,13$ соответственно. Полученные при этом значения вероятностей не позволили отвергнуть нуль-гипотезу о полном отсутствии кластеров в доверительном интервале значений от 90 % и выше (табл. 3).

В результате построения регрессионных моделей зависимости общего объема произведенного условного муниципального продукта Q от факторных составляющих экономического потенциала достаточно высокую степень предсказуемости проявили трудовая, информационная и организационная факторные составляющие экономического потенциала муниципальных районов, о чем свидетельствует показатель эффективности регрессионных моделей (R^2), объясняющих от 64 до 77 % вариации зависимой переменной (Q). Для оценки общей статистической достоверности регрессионных моделей использовались: соединенная F -статистика (показатель значимости регрессионной модели) и статистика Кенкера (показатель стационарности модели) (табл. 4). Статистика Жака-Бера была использована в анализе нормальности распределения невязок модели для оценки смещения регрессионных моделей. Дополнительно выполненный автокорреляционный анализ невязок регрессии не выявил в них статистически значимую кластеризацию, что свидетельствует о статистической достоверности построенных регрессионных моделей.

Таблица 3

Пространственная автокорреляция показателей факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.

Факторные компоненты PED	Индекс Морана	Стандартное отклонение (z-score)	Вероятность соответствия нуль-гипотезе (p-value)	Описание результата
PED _A	0,099	0,936	0,349	Кластеризация отсутствует
PED _T	-0,208	-1,386	0,165	Имеются признаки кластеризации
PED _M	0,156	1,29	0,19	Имеются признаки кластеризации
PED _{INS}	-0,06	-0,23	0,81	Кластеризация отсутствует
PED _O	0,05	0,667	0,504	Кластеризация отсутствует
PED _{INF}	0,13	1,33	0,183	Имеются признаки кластеризации

Таблица 4

Результаты регрессионного анализа зависимости общего объема произведенного условного муниципального продукта Q от факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.

Независимая переменная	Уравнение регрессии	R2	F-статистика	Статистика Кенкера	Статистика Жака-Бера
PED _A производительность труда	$Q = 8202 \cdot PED_A - 241\,093$	77 %	110,9	20,5	32,4
PED _{INF} эффективность использования информационных ресурсов	$Q = 26078 \cdot PED_{INF} - 242$	71 %	77,9	7,46	72,2
PED _O эффективность деятельности организаций	$Q = 83328 \cdot PED_O - 539$	64 %	59,4	9,66	159,0

Характер межмуниципальных взаимодействий может быть оценен по пятибалльной шкале активности межмуниципальных взаимодействий в следующих интервалах значений интегральной оценки (I):

- 1) низкая активность взаимодействия ($0 \leq I < 0,25$);
- 2) активность взаимодействия ниже среднего ($0,25 \leq I < 0,5$);

- 3) активность взаимодействия выше среднего ($0,5 \leq I < 0,75$);
- 4) высокая активность взаимодействия ($0,75 \leq I < 1$).

Уровень активности межмуниципальных взаимодействий в Волгоградской области был определен на уровне ниже среднего ($I = 0,28$) (см. табл. 5 на стр. 87).

**Интегральная оценка активности межмуниципального взаимодействия
муниципальных районов Волгоградской области в 2016 г.**

Наименование фактора экономического потенциала	Показатели активности ММВ, баллы (1–5)			Общая оценка
	Нормальность	Кластеризация	Предсказуемость	
	Да = 1; Нет = 0	Да = 1, Нет = 0	Да = 1, Нет = 0	
1. Трудовой	0	0	1	0,33
2. Производственный	0	0	0	0,00
3. Природно-ресурсный	1	0	0	0,33
4. Институциональный	1	0	0	0,33
5. Организационный	0	0	1	0,33
6. Информационный	0	0	1	0,33
Общая оценка	0,33	0,00	0,50	
Интегральная оценка				0,28

Можно считать, что межмуниципальное взаимодействие в Волгоградской области в 2016 г. обеспечивалось за счет использования имеющихся трудового, природно-ресурсного, институционального, организационного и информационного потенциалов муниципальных районов, обеспечивающих их конкурентное преимущество в регионе. При этом зонами экономического притяжения и развития в регионе являлись Городищенский, Иловлинский, Котельниковский и Еланский муниципальные районы.

Выводы

1. На платформе ГИС реализована методика оценки экономического потенциала муниципальных районов Волгоградской области, позволившая классифицировать их по величине выбранных показателей для шести факторных компонент экономического потенциала.

2. Указаны условия, определяющие активность межмуниципальных взаимодействий: соответствие пространственной вариабельности экономического потенциала и его факторных составляющих нормальному закону распределения; наличие кластеров муниципальных районов, близких по величине экономического потенциала; стационарность пространственного распределения экономического потенциала на территории региона.

3. Предложена методика оценки активности межмуниципальных взаимодействий, основанная на оценке *вариабельности, кластеризации и предсказуемости* факторных

составляющих экономического потенциала с использованием аналитического инструментария пространственной статистики (анализ гистограмм, оценка пространственной автокорреляции, регрессионный анализ).

4. Предложена методика оценки активности межмуниципальных взаимодействий по трем диагностическим показателям для каждой факторной компоненты экономического потенциала. Активность межмуниципальных взаимодействий может быть оценена по пятибалльной шкале.

5. На примере муниципальных районов Волгоградской области продемонстрирована эффективность создания в ГИС тематических карт, обеспечивающих визуализацию пространственных закономерностей в распределении факторных составляющих экономического потенциала муниципальных районов.

6. В результате оценки пространственной вариабельности, кластеризации и предсказуемости факторных компонент экономического потенциала муниципальных районов активность межмуниципальных взаимодействий в Волгоградской области была определена на уровне ниже среднего ($I = 0,28$) по данным за 2016 г.

В заключение отметим, что применение эволюционно-генетического и пространственного подходов к оценке активности межмуниципальных взаимодействий в регионе открывает дополнительные возможности в анализе и оценке социально-экономического развития муниципальных образований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Малиновская Н. В. Понятие «экономический потенциал» в современной литературе // Вестник Челябинского университета. Сер. 8. Экономика. Социология. Социальная работа. 2006. № 5. С. 61–64.
2. Устюжина О. Н. Оценка экономического потенциала муниципальных образований // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. Т. 20. С. 1196–1200. URL: <http://e-koncept.ru/2014/54503.htm>
3. Краснова Т. Г., Балабанова Е. А. Исследование социально-экономического потенциала муниципальных образований // Известия ИГЭА. 2010. № 1(69). С. 56–58.
4. Орехова Е. А., Плякин А. В., Экова В. А. Эволюционно-генетический подход к формированию системы индикаторов устойчивого развития муниципальных образований // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер.: История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. Вып. 22/1. № 1(120). С. 76–81.
5. Павликова О. В. Оценка производственно-экономического потенциала региона как фактор повышения его инвестиционной привлекательности (на примере Белгородской области) // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 2(58). Т. 2. С. 258–264.
6. Чижова Н. А. К вопросу о социально-экономическом потенциале региона: теоретический аспект // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 7(105). С. 109–112.
7. Метляхина В. С. Сравнительная оценка имеющегося и используемого экономического потенциала муниципальных районов // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 38(221). С. 34–40.

8. Бабурин В. Л., Бадина С. В. Оценка социально-экономического потенциала территории, подверженной неблагоприятным и опасным природным явлениям // Вестник Московского университета. Серия 5. География. 2015. № 5. С. 9–16.
9. Мамаева В. Ю. Трудовая активность как социально-экономическая категория // Вестник Омского университета. Серия Экономика. 2004. № 4. С. 60–68.
10. Стяжкина Е. И., Стяжкин И. И. Границы управления экономической активностью в регионе // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 24. С. 164–169.
11. Вершинин С. Е. О качественных критериях определения миграционной емкости муниципального образования. URL: <http://www.werschinin.ru/?ml=149>
12. Плякин А. В., Орехова Е. А. Индикаторы устойчивого развития муниципальных образований: подходы к конструированию и практической реализации // Региональная экономика. Юг России. 2017. №4(18). С. 106–113.
13. Городские округа и муниципальные районы Волгоградской области 2016: стат. обозрение. Волгоград : Волгоградстат, 2017. 216 с.
14. Индикаторы информационного общества Волгоградской области в 2016 году: стат. обзор. Волгоград : Волгоградстат, 2017. 140 с.
15. Труд и занятость в Волгоградской области: Статистическое обозрение. Волгоград: Волгоградстат, 2017. 64 с.
16. Основные фонды организаций Волгоградской области: стат. обозрение. Волгоград : Волгоградстат, 2017. 132 с.
17. Орехова Е. А., Плякин А. В. Пространственный анализ и оценка угроз экономической безопасности муниципальных районов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 1(38). С. 68–75.
18. Тимирьянова В. М., Хайбуллина Д. Г. Факторы пространственного окружения в социально-экономическом развитии муниципальных образований // Стратегическое развитие субъектов Российской Федерации: федерализация, национальное самосознание, скрытые конкурентные преимущества: материалы международной науч.-практич. конф. (7 декабря 2018 г., г. Уфа). Уфа : АЭТЕРНА, 2018. С. 139–143.
19. ArcGISPro. Локальный индекс Морана. URL: <http://pro.arcgis.com/ru/pro-app/tool-reference/spatial-statistics/h-how-spatial-autocorrelation-moran-s-i-spatial-st.htm>
20. ArcGISPro. Метод наименьших квадратов. URL: <http://pro.arcgis.com/ru/pro-app/tool-reference/spatial-statistics/ordinary-least-squares.htm>

REFERENCES

1. Malinovskaya N. V. The concept of “economic potential” in modern literature // Bulletin of the Chelyabinsk University. Ser. 8. Economy. Sociology. Social work. 2006. No. 5. Pp. 61–64. (In Russ.).
2. Ustyuzhina O. N. Assessment of the economic potential of municipalities // Scientific and methodical electronic journal “Concept”. 2014. Vol. 20. Pp. 1196–1200. (In Russ.). URL: <http://e-kon.ru.ru/2014/54503.htm>
3. Krasnova T. G., Balabanova E. A. Investigation of the socio-economic potential of municipalities // News IGEA. 2010. No. 1(69). Pp. 56–58. (In Russ.).
4. Orekhova E. A., Plyakin A. V., Ekova V. A. Evolutionary-genetic approach to the formation of a system of indicators for the sustainable development of municipalities // Scientific sheets of the Belgorod state university. History. Politology. Economy. Informatics. 2012. No. 1(120). Issue 22/1. Pp. 76–81. (In Russ.).
5. Pavlikova O. V. Assessment of the production and economic potential of the region as a factor in increasing its investment attractiveness (on the example of the Belgorod region) // Bulletin of Kemerovo State University. 2014. No. 2 (58). Vol. 2. Pp. 258–264. (In Russ.).
6. Chizhova N. A. On the Question of the Socio-Economic Potential of the Region: Theoretical Aspect // Bulletin of the Altai State Agrarian University. 2013. No. 7(105). Pp. 109–112. (In Russ.).
7. Metlyahina V. S. Comparative assessment of the existing and used economic potential of municipal areas // Regional economy: theory and practice. 2011. No. 38(221). Pp. 34–40. (In Russ.).
8. Baburin V. L., Badina S. V. Assessment of the socio-economic potential of the territory exposed to adverse and dangerous natural phenomena // Moscow University Herald. Series 5. Geography. 2015. No. 5. Pp. 9–16. (In Russ.).
9. Mamaeva V. Yu. Labor activity as a socio-economic category // Bulletin of Omsk University. Series Economics. 2004. No. 4. Pp. 60–68. (In Russ.).
10. Styazhkina E. I., Styazhkin I. I. Borders of economic activity management in the region // Bulletin of Kazan Technological University. 2011. No. 24. Pp. 164–169. (In Russ.).
11. Vershinin S. E. On qualitative criteria for determining the migration capacity of a municipalities. (In Russ.). URL: <http://www.werschinin.ru/?ml=149>
12. Plyakin A. V., Orekhova E. A. Indicators of sustainable development of municipalities: approaches to design and practical implementation // Regional Economy. South of Russia. 2017. No. 4(18). Pp. 106–113. (In Russ.).
13. City and municipal districts of the Volgograd region of 2016: Statistical overview. Volgograd: Volgogradstat, 2017. 219 p. (In Russ.).
14. Use of information technologies by the organizations of the Volgograd region in 2016 : Statistical overview. Volgograd : Volgogradstat, 2017. 140 p. (In Russ.).
15. Work and employment in the Volgograd region: Statistical overview. Volgograd: Volgogradstat, 2017. 64 p. (In Russ.).
16. Fixed assets of organizations of the Volgograd region: stat. Review. Volgograd: Volgogradstat, 2017. 132 p. (In Russ.).
17. Orekhova E. A., Plyakin A. V. Spatial analysis and assessment of threats to economic security of municipal districts // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2017. No. 1(38). Pp. 68–75. (In Russ.).

18. Timiryanova V. M., Khaibullina D. G. Factors of spatial environment in the socio-economic development of municipalities // Strategic development of the subjects of the Russian Federation: federalization, national identity, hidden competitive advantages: materials of the international scientific-practical conference (December 7, 2018, Ufa). Ufa: AETERNA, 2018. Pp. 139–143. (In Russ.).

19. ArcGISPro. Local Moran's Index. (In Russ.). URL: <http://pro.arcgis.com/ru/pro-app/tool-reference/spatial-statistics/h-how-spatial-autocorrelation-moran-s-i-spatial-st.htm>

20. ArcGISPro. Least square method. (In Russ.). URL: <http://pro.arcgis.com/ru/pro-app/tool-reference/spatial-statistics/ordinary-least-squares.htm>

Как цитировать статью: Плякин А. В., Орехова Е. А. Пространственный анализ экономического потенциала муниципальных районов для управления межмуниципальными взаимодействиями // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 81–89. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.135.

For citation: Plyakin A. V., Orekhova E. A. Spatial analysis of productive capacity in municipal districts for management of inter-municipal cooperation // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). P. 81–89. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.135.

УДК 338.242.2
ББК 65.44

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.143

Тютюкина Елена Борисовна,
doctor of economics, professor,
professor of the department of corporate finance
and corporate management,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: ebtyutyukina@fa.ru

Тютюкина Елена Борисовна,
д-р экон. наук, профессор,
профессор департамента корпоративных финансов
и корпоративного управления,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: ebtyutyukina@fa.ru

Sedash Tatiana Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department of corporate finance
and corporate management,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: tnsedash@fa.ru

Седаш Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент департамента корпоративных финансов
и корпоративного управления,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: tnsedash@fa.ru

Danilov Anatoly Ivanovich,
doctor of economics, professor,
professor of the department of corporate finance
and corporate management,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: aidanilov@fa.ru

Данилов Анатолий Иванович,
д-р экон. наук, профессор,
профессор департамента корпоративных финансов
и корпоративного управления,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: aidanilov@fa.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА СОЗДАНИЯ «СМАРТ СИТИ» В РОССИИ

USE OF THE EUROPEAN EXPERIENCE OF CREATING SMART CITY IN RUSSIA

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.05 – Economics and management of national economy (innovations management)

08.00.10 – Finances, money turnover and credit

В работе рассмотрены предпосылки создания «смарт сити» как экономической системы. Обобщены теоретические положения, практика и прогноз создания «смарт сити» в мире, на основе которых обоснованно рассматривать их в качестве инновационного социально-политического проекта: 1) реализующего совокупность, прежде всего, качественных целей (обеспечение безопасности жизнедеятельности и качества жизни населения; рациональ-

ное распределение ресурсов в программах развития города; повышение эффективности и прозрачности управления городской средой); 2) формирующего объекты (инженерная инфраструктура, ИТ-инфраструктура, ЖКХ, утилизация отходов, социальная инфраструктура, транспорт, система управления, связи, информации, комплекс потребительского рынка, бизнес-инфраструктура для использования коллективного интеллекта города), представляющие

собой комплексную инновацию (технологическую, маркетинговую, организационную); 3) осуществляемого тремя группами субъектов (органы власти, население, городские стейкхолдеры).

Рассмотрены существующие в мировой практике подходы к созданию «смарт сити» (технологический и комплексный), их преимущества и недостатки. Выявлены организационно-управленческие и финансово-экономические факторы, препятствующие созданию «смарт сити» в России.

Сделан вывод, что всех потенциальных инвесторов локальных проектов в рамках создания «смарт сити» следует поделить на две группы: частные инвесторы (городские стейкхолдеры, население); публичные (органы власти) и частные инвесторы, реализующие проекты в рамках ГЧП. Для каждой группы предложены инструменты и рычаги инициации и стимулирования инвестиций в создание «смарт сити» в России.

The paper discusses the prerequisites for creating a “smart city” as an economic system. The practice, theoretical positions and forecast of creating a “smart city” in the world are summarized, on the basis of which it is reasonable to consider them as an innovative socio-political project: 1) implements a set of, above all, quality goals (ensuring life safety and the quality of life of the population; rational allocation of resources in city development programs; improving the efficiency and transparency of managing the urban environment); 2) forming objects (engineering infrastructure, IT infrastructure, housing and public utilities, waste management, social infrastructure, transport, management system, communications, information, consumer market complex, business infrastructure for using the city’s collective intelligence), which are a complex innovation (technological, marketing, organizational); 3) carried out by three groups of subjects (authorities, population, urban stakeholders).

The existing in world practice approaches to the creation of a “smart city” (technological and integrated), their advantages and disadvantages are considered.

Organizational, managerial, financial and economic factors that prevent the creation of a “smart city” in Russia have been studied.

It was concluded that all potential investors in local projects within the framework of creating a “smart city” should be divided into two groups: private investors (urban stakeholders, population); public (authorities) and private investors implementing projects in the framework of PPP. For each group, tools and levers for initiating and encouraging investment in the creation of a “smart city” in Russia were proposed.

Ключевые слова: «смарт сити», цели создания, объекты, субъекты, факторы ограничения, инструменты и рычаги стимулирования.

Keywords: «smart city», creation goals, objects, subjects, constraints, tools and incentives.

Введение

«Смарт сити» («умный город») как концепция создания городов используется в мире всего около пяти лет. Имеющиеся научные разработки, обобщающие существующий практический опыт, в том числе европейский, а также предлагающие подходы к созданию «смарт сити», носят в большей части описательный и фрагментарный характер. Все это обуславливает необходимость проведения системного исследования.

Для России создание «смарт сити» заявлено в качестве одной из ключевых задач реализации государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [1], реализуемой в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». Ожидается, что экономический эффект от реализации госпрограммы к 2025 г. составит 375 млрд руб. Однако пока примеры созданных «смарт сити» в России единичны¹.

Целью данной статьи является анализ европейского опыта создания «смарт сити» для разработки предложений по его использованию в России, что обусловило постановку и решение следующих **задач**:

- выявление основных целей, объектов и субъектов создания «смарт сити»;
- систематизация подходов к созданию и моделей «смарт сити», их преимуществ и недостатков;
- обоснование факторов, препятствующих созданию «смарт сити» в России;
- разработка предложений по формированию инструментов и рычагов стимулирования создания «смарт сити» в России.

Научная новизна заключается в разработке инструментов и рычагов стимулирования создания «смарт сити» в России.

Методология. Исследование «смарт сити» как экономической системы проведено на основе системного подхода, включающего определение целей, субъектов, объектов, подходов, инструментов и рычагов создания, их взаимосвязи. **Основным методом** исследования является контент-анализ.

Результаты

Основы создания «смарт сити» были заложены в 1970-е гг. В 1961 году супруги Джозель и Рут Спира создали специальное устройство для плавного регулирования света — диммер. В 1975 году шотландская компания Pico Electronics создала систему управления домашними устройствами (бытовую автоматику). Это стало основой развития процесса автоматизации зданий и создания «смарт хаус» («умный дом»).

В 1984 году американской ассоциацией жилищно-строительных компаний² был впервые использован термин «смарт хаус», а первым реализованным проектом «смарт хаус» был жилой дом на южном берегу Англии.

В 1999 году К. Эштоном³ предложена концепция Интернета вещей (Internet of things, IoT) — объединение между собой на условиях взаимосвязи сетей (проводных

¹ Микрорайон Ильинское-Усово (Подмосковье), пос. Новые Ляды (г. Пермь), г. Жуковский, инноград «Сколково», «Смарт Сити Казань», «Смарт Сити Ульяновск», иннополис «Казань», «умный город» в Удмуртии на базе Ижевска (проект «Intellect-квартира» в одном из жилых комплексов); в Санкт-Петербурге и Томске были реализованы проекты внедрения интеллектуальных систем в области безопасности и устойчивого управления городским коммунальным хозяйством.

² National Association of Home Builders.

³ Британский исследователь и предприниматель.

и беспроводных) и устройств (стационарных и мобильных) и их координации на основе анализа и переработки больших данных (Big Data) для предоставления услуг. Однако широкое использование ИТ-устройств требует значительного использования электроэнергии⁴, что актуализирует внедрение технологий энергоэффективности и энергосбережения.

В 2013 году разработкой концепции «смарт сити» стала заниматься Оперативная группа МСЭ-Т⁵ по умным устойчивым городам. В этом же году идея создания «смарт сити» была отражена в стратегиях городского развития отдельных стран на разных уровнях управления. В частности, в Европе первые разработки умных городских технологий появились в Барселоне (охрана и защита окружающей среды) и Амстердаме (экономика энергии и охрана окружающей среды).

В 2014 году Международная организация по стандартам опубликовала стандарт ISO 37120:2014, устанавливающий основные показатели городских услуг и качества жизни. В настоящее время осуществляется разработка целого ряда других стандартов в области развития умных городов.

Следует отметить, что около 90 % от всего количества «смарт хаус» находятся в Западной Европе и Северной Америке. Если на конец 2015 г. их количество в Европе оценивалось в 5,3 млн проживающих в них человек, то к 2020 г. оно должно вырасти более чем в 8 раз (до 44,9 млн человек). «Смарт хаус» будут составлять 20 % от всех домохозяйств в Европе [2].

По данным ежегодного международного рейтинга умных городов⁶ в первую десятку из 500 крупнейших городов вошли:

— в 2013 г. — шесть европейских городов: Вена⁷, Париж, Лондон⁸, Берлин, Копенгаген, Барселона;

— в 2017 г. — пять европейских городов: Копенгаген⁹, Стокгольм¹⁰, Цюрих, Амстердам, Женева, а крупнейшие европейские столицы (Берлин, Лондон и Париж) заняли соответственно 13, 17 и 19 места. Москва в этом рейтинге заняла 77 место [3].

К 2020 году в мире будет около 600 «смарт сити» [4].

Имеющаяся зарубежная практика позволяет рассматривать создание «смарт сити» как инновационный социально-политический проект.

Основными целями, которые должны реализовываться в совокупности, являются:

— обеспечение безопасности жизнедеятельности населения;

— повышение качества жизни населения;

— рациональное распределение ресурсов в программах развития города;

— повышение эффективности и прозрачности управления городской средой.

Объектами являются: инженерная инфраструктура, ИТ-инфраструктура, ЖКХ, утилизация отходов, социальная

инфраструктура (образование, здравоохранение, культура, спорт, социальные службы), транспорт, система управления, связи, информации (кадастр недвижимости, единая база данных для страховых компаний, система обратной связи для жителей и др.), комплекс потребительского рынка (торговля, общепит, бытовое обслуживание), бизнес-инфраструктура для использования коллективного интеллекта города. Создание каждого объекта представляет собой комплексную инновацию (технологическую, маркетинговую, организационную).

Субъектами (инициаторами и участниками) выступают заинтересованные активные субъекты, способные к саморазвитию и партнерству, наделенные полномочиями и обладающие необходимыми компетенциями. Такими субъектами должны быть:

— органы исполнительной власти (далее — органы власти) городов (населенных пунктов) (далее — городов),

— население городов (далее — население),

— городские стейкхолдеры — организации энергетики, водоснабжения, газоснабжения, утилизации отходов, здравоохранения, городского транспорта, строительства, городского управления, безопасности (скорая помощь, МЧС, полиция), управления коммунальными услугами и др. (далее — городские стейкхолдеры).

Основными факторами, влияющими на инициирование и создание «смарт сити», являются [5]:

— внешние: руководство, люди и общины, экономика (конкурентоспособность, инновационность, предпринимательство, торговые марки, производительность труда, гибкость рынка труда, интеграция в национальный и мировой рынки), построенная инфраструктура, окружающая среда;

— внутренние: управление и организация, цифровые или информационно-коммуникационные технологии (далее — ИКТ), политический контекст.

При этом внешние факторы подчиняются более влиятельным внутренним факторам, однако опосредованно через них влияют на инициирование «смарт сити».

Международный опыт показывает наличие двух подходов к созданию «смарт сити».

1. Технологический, заключающийся во внедрении ИКТ во всех сферах городского хозяйства, т. е. ограничивается модернизацией инфраструктуры. Опыт внедрения данной модели в европейских городах показал, что она не позволяет учесть все многообразие и комплексность существующих городских систем, поэтому эту модель целесообразно использовать при создании «смарт сити» с нуля и по инициативе органов власти, т. е. «сверху вниз».

2. Комплексный, заключающийся во внедрении технологических и социальных инноваций, учитывающий интересы всех субъектов, т. е. осуществляемый в действующих городах «снизу вверх» и в несколько этапов.

⁴ До 10–20 % электропотребления крупного города.

⁵ Сектор международной стандартизации электросвязи.

⁶ Включает следующие факторы: наличие мобильного интернета 4G, его скорость, количество точек доступа к Wi-Fi, использование экологически чистых источников энергии, наличие датчиков движения транспорта, автоматизированных парковок, мобильных приложений для аренды автомобилей, условия для ведения бизнеса, онлайн-доступ к государственным услугам, политическая активность населения и уровень его образования, уровень жизни людей.

⁷ Смарт-технологии энергосбережения, возобновляемых источников энергии (далее — ВИЭ), использования общественного транспорта.

⁸ Смарт-технологии парковки, транспортной сети, отслеживания пожароопасной обстановки.

⁹ Смарт-технологии энергосбережения, охраны окружающей среды, парковки.

¹⁰ ИТ-инфраструктура мирового класса.

Существуют различные точки зрения на использование того или иного подхода.

1. Проще построить умный город с нуля, чем модернизировать существующие мегаполисы [6]. Строительство новых городов имеет следующие преимущества: комплексное проектирование и создание инфраструктуры с использованием новейших технологий и с учетом лучших практик городского планирования; выбор местоположения на основе стратегических соображений; использование стандартных подходов, что позволяет получить экономию от масштаба. Однако существующая практика показывает наличие следующих проблем: потребность в больших объемах инвестиций; использование специальных моделей управления городом; ориентация при создании города на эффективность ограничивает общественные ценности. Доказательством этого является ситуация с вновь построенными городами, а именно: город Сонгдо (Южная Корея), достроенный полностью в 2017 г., заселен наполовину; город Масдар (ОАЭ) — незаконченный и малонаселенный; города Конза (Кения) и Палава (Индия) пустуют;

2. Смарт-технологии достигают наиболее высоких результатов в существующих уже городах [7], поскольку: осуществляется сотрудничество между органами власти, городскими стейкхолдерами и населением; имеется возможность использования краудсорсинга для осуществления инноваций; наличие заинтересованных стейкхолдеров, что повышает надежность финансирования. Все это обеспечивает сокращение срока окупаемости проектов. Однако эта модель имеет следующие недостатки: необходимость организовать стейкхолдеров и население для реализации проектов; наличие сложившейся инфраструктуры; невозможность сразу охватить все аспекты, что требует правильной расстановки приоритетов.

Обсуждение

В России основными факторами, препятствующими созданию «смарт сити», являются следующие.

1. Организационно-управленческие, а именно отсутствие:

— признания цифровой экономики как отрасли национальной экономики, состоящей из соответствующих секторов услуг и электронной промышленности, включающих разработку программного обеспечения, производство компьютерного оборудования и комплектующих, подготовку кадров;

— необходимого количества специалистов в данной области;

— приоритетности разработки и реализации локальных проектов в рамках общего проекта создания «смарт сити» на всех уровнях государственного управления. Возможными вариантами здесь могут быть [8]: 1) подстройка под традиционные формы жизнедеятельности города путем: а) внедрения в городское устройство одного ключевого приложения для решения наиболее острой проблемы, а затем постепенное добавление других приложений; б) создание базовой инфраструктуры (платформы) для поддержки целого ряда сервисов и интеллектуальных приложений; в) внедрение сразу нескольких приложений [9]; 2) создание новых условий жизнедеятельности города, 3) гибридный;

— единства интересов различных министерств и ведомств;

— необходимого уровня знаний о возможностях ИКТ и опыта у потенциальных инициаторов и участников.

Здесь прежде всего следует отметить низкий спрос населения российских регионов на новые технологии. По данным мониторинга инновационного поведения населения ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, ни одно из технологических решений, предлагаемых концепцией «смарт сити», не заинтересовало более половины опрошенных, поскольку они не испытывают в нем нужды. Даже готовность Москвы к внедрению смарт-технологий составляет только 53 % [10].

2. Финансово-экономические, включающие:

— отсутствие концепции «смарт сити» как объекта финансирования;

— отсутствие опыта финансирования и внедрения возможных инновационных бизнес-моделей у местных органов власти (строительство — владение — эксплуатация; строительство — эксплуатация — трансфер; строительство — эксплуатация — управление; открытая бизнес-модель);

— высокие первоначальные издержки при отсроченном получении экономического эффекта (снижение издержек у всех резидентов города; рост доходов городского бюджета; предоставление дополнительных услуг; повышение качества жизни; благоприятная окружающая природная среда; обеспечение безопасности жизнедеятельности; экономия ресурсов; новые рабочие места);

— отсутствие у субъектов стимулов к получению экономического эффекта от реализации концепции «смарт сити»;

— отсутствие бизнес-моделей, определяющих источники финансирования, потенциальных инвесторов, источники окупаемости и доходность инвестиций в данные проекты.

Считаем, что всех потенциальных инвесторов локальных проектов в рамках создания «смарт сити» следует поделить на две группы:

1) частные инвесторы (городские стейкхолдеры, население);

2) публичные (органы власти) и частные инвесторы, реализующие проекты в рамках ГЧП.

При этом для каждой группы целесообразно создать инструменты и рычаги для стимулирования инициирования и инвестиций, в частности:

1. Со стороны органов власти:

— инициирование проектов и лоббирование включения их в региональные и федеральные программы государственного финансирования развития цифровой экономики;

— создание независимого проектного офиса, не входящего в структуру администрации города, который будет заниматься только продвижением концепции «смарт сити» среди заинтересованных субъектов и координировать процесс их взаимодействия. Его задача — показать целостное видение позитивных эффектов от внедрения ИКТ (Интернет вещей, больших данных, смарт-технологий), эффективность коллаборации между компаниями в цепочке создания стоимости, мультипликативный эффект развития существующих услуг и появления новых сервисов;

— введение обязательной стандартизации основных показателей предоставления городских услуг и качества жизни населения. В частности, в 2014 г. был принят стандарт ISO 37120:2014, включающий 100 индикаторов по 17 секторам, определяющим устойчивое развитие сообществ (безопасность, водоснабжение и санитарные службы, городское планирование, досуг, жилье, здравоохранение, канализация, коммуникации и инновации,

образование, органы государственного управления, противопожарная и аварийная защита, твердые отходы, транспорт, финансы, экология, экономика, энергетика). В настоящее время Международная организация по стандартам занимается разработкой целого ряда других стандартов в области развития «смарт сити».

Все это можно включить в качестве критерия оценки эффективности деятельности региональных органов исполнительной власти;

— формирование стандартов лучших практик создания в России «смарт сити» и бизнес-моделей их финансирования (по типу BSI¹¹). Следует отметить, что в конце 2016 г. РВК и Росстандарт объявили о начале стандартизации умных городов. А в мире более 75 городов присоединились к инициативе Open&Agile Smart Cities по стандартизации лучших практик «смарт сити»;

— определение: владельцев данных (городских стейкхолдеров, пользователей и др.); модели монетизации данных (выделение их в самостоятельный продукт; интеграция в сервисы для конечных потребителей и др.); инвесторов в смарт-технологии при недопущении, с одной стороны, монополизации владения данными, с другой, — чрезмерной деприватизации пользовательских данных;

— проведение финансовой политики: 1) территориального цифрового выравнивания; 2) перераспределения финансовой нагрузки с публичного сектора на негосударственные источники финансирования.

2. Для частных инвесторов:

2.1. Городских стейкхолдеров:

1) меры государственной поддержки и стимулирования использования «умных» технологий в жилищном строительстве и модернизации, в том числе энергосбережения и энергоэффективности, «зеленой экономики» и т. п., а именно [12]:

— налоговые льготы по НДС, поскольку в структуре создаваемой стоимости будет расти добавленная стоимость;

— пониженная процентная ставка по банковским кредитам и ее субсидирование банкам;

— льготные кредиты и субсидии на энергетическую реконструкцию зданий;

— налоговое стимулирование строительства жилых и нежилых помещений «умного» типа;

— введение жестких требований к классу энергоэффективности при строительстве новых зданий;

— предоставление преференций застройщикам при использовании технологии «умных» домов.

Прежде всего это необходимо на территориях с низкой плотностью населения, поскольку деятельность городских стейкхолдеров имеет высокие коммерческие риски (незначительные объемы выручки и высокие затраты), что делает инвестиции в смарт-технологии неэффективными;

2) установление критериев для выбора поставщиков товаров и услуг для городских нужд;

3) установление требований к качеству эксплуатации городской инфраструктуры со стороны подрядчиков.

2.2. Для населения (домохозяйств):

— государственные субсидии домохозяйствам по повышению энергоэффективности жилищного фонда;

— использование краудфандинговых платформ;

— при использовании средств фондов капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов на внедрение смарт-технологий предоставление такой же суммы из региональных программ государственного финансирования развития цифровой экономики.

Выводы и заключение

Создание «смарт сити» является объективным следствием цифровизации экономики формирующегося шестого технологического уклада. Об этом свидетельствует существующая практика и прогноз развития.

«Смарт сити» является инновационным социально-политическим проектом, целями которого являются, с одной стороны, повышение качества и безопасности жизнедеятельности населения, с другой — эффективности управления городом как экономической системой. Основными объектами является инфраструктура (инженерная, ИТ, жилищно-коммунальная, транспортная, социальная и др.), каждая из которых представляет собой комплексную инновацию (технологическую, маркетинговую, организационную). Субъектами (инициаторами и участниками) выступают заинтересованные активные субъекты, способные к саморазвитию и партнерству, наделенные полномочиями и обладающие необходимыми компетенциями (органы исполнительной власти города, население городов, организации инфраструктуры — городские стейкхолдеры).

Наличие международного опыта, в том числе европейского, показывает наличие двух подходов к созданию «смарт сити»: технологический (целесообразно использовать при создании «смарт сити» с нуля и по инициативе органов власти, т. е. «сверху вниз») и комплексный (осуществляемый в действующих городах «снизу вверх» и в несколько этапов). Каждый из них имеет преимущества и недостатки.

В России основными факторами, препятствующими созданию «смарт сити», являются: организационно-управленческие (отсутствие признания цифровой экономики как отрасли национальной экономики, необходимого количества специалистов в данной области; приоритетности разработки и реализации локальных проектов в рамках общего проекта создания «смарт сити» и др.) и финансово-экономические (отсутствие концепции «смарт сити» как объекта финансирования, опыта финансирования и бизнес-моделей и др.).

Предложены инструменты и рычаги для стимулирования инвестиций в создание «смарт сити»: со стороны органов власти (включение проектов в региональные и федеральные программы государственного финансирования развития цифровой экономики; создание независимого проектного офиса по продвижению концепции «смарт сити»; формирование стандартов лучших практик и др.); городских стейкхолдеров (меры государственной поддержки и стимулирования использования «умных» технологий в жилищном строительстве и модернизации; установление критериев для выбора поставщиков товаров и услуг для городских нужд; установление требований к качеству эксплуатации городской инфраструктуры со стороны подрядчиков); населения (государственные субсидии домохозяйствам по повышению энергоэффективности жилищного фонда; использование краудфандинговых платформ и др.).

¹¹ Сектор международной стандартизации электросвязи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>
2. История умного дома. URL: <https://www.energyhouse.ru/blog/umnyj-dom/istoriya-umnogo-doma>
3. Эксперты составили ТОП-100 «самых умных» городов мира. URL: <https://focus.ua/world/384523/>
4. Зябкин М. Технология умных городов и прогнозы их развития. URL: <https://vc.ru/26713-smart-city>
5. Understanding Smart Cities: An Integrative Framework / H. Chourabi, T. Nam, S. Walker, J. Ramon Gil-Garcia, S. Mellouli, K. Nahon, T. Pardo, H. Jochen Scholl // 45th Hawaii International Conference on System Sciences. 2012. Pp. 2290–2297. URL: http://www.ctg.albany.edu/publications/journals/hicss_2012_smartcities/hicss_2012_smartcities.pdf
6. Петров М. Опыт умных городов, или практика мегаполисов, управляемых данными. URL: <https://iot.ru/gorodskaya-sreda/-opyt-umnykh-gorodov-ili-praktika-megapolisov-upravlyaemykh-dannymi>
7. Стефанова Н. А. Риски «умных городов» // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2(23). С. 125–126.
8. Новиков И. В. Роль МСЭ в стандартизации умных устойчивых городов // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2016. № 3(18). С. 74–79.
9. Строев П. В., Решетников С. Б. «Умный город» как новый этап городского развития // Экономика в промышленности. 2017. Т. 10. № 3. С. 207–214.
10. Отчет PricewaterhouseCoopers «Будущее близко: индекс готовности городов». URL: <http://www.pwc.ru/ru/assets/the-future-is-coming-rus.pdf>
11. Mingay S., Stokes S. Hype Cycle for Sustainability and Green IT, 2012. Gartner, 31 July 2012. URL: <https://www.gartner.com/doc/2099915/hype-cycle-sustainability-green-it>
12. Седаш Т. Н., Егорова Д. А. Зеленая экономика и умные города: использование европейского опыта в России // Финансовая аналитика. 2017. № 3. С. 14–18.

REFERENCES

1. Order of the Government of the Russian Federation of July 28, 2017 No. 1632-p “Digital Economy of the Russian Federation”.
2. History of smart house. (In Russ.). URL: <https://www.energyhouse.ru/blog/umnyj-dom/istoriya-umnogo-doma>
3. Experts compiled the TOP-100 “smartest” cities in the world. (In Russ.). URL: <https://focus.ua/world/384523/>
4. Zyabkin M. Technology of smart cities and forecasts of their development. (In Russ.). URL: <https://vc.ru/26713-smart-city>
5. Chourabi H., Nam T., Walker S., Ramon Gil-Garcia J., Mellouli S., Nahon K., Pardo T., Jochen Scholl H. Understanding Smart Cities: An Integrative Framework. 2012 45th Hawaii International Conference on System Sciences. Pp. 2290–2297. URL: http://www.ctg.albany.edu/publications/journals/hicss_2012_smartcities/hicss_2012_smartcities.pdf
6. Petrov M. Experience of smart cities, or the practice of megacities managed by data. (In Russ.). URL: <https://iot.ru/gorodskaya-sreda/-opyt-umnykh-gorodov-ili-praktika-megapolisov-upravlyaemykh-dannymi>
7. Stefanova N. A. Risks of “Smart Cities” // Karelian scientific journal. 2018. Vol. 7. No. 2(23). Pp. 125–126. (In Russ.).
8. Novikov I. V. The role of ITU in the standardization of smart sustainable cities // Bulletin of S.U. Witte Moscow University. Series 1: Economics and Management. 2016. No. 3(18). Pp. 74–79. (In Russ.).
9. Stroyev P. V., Reshetnikov S. B. “Smart City” as a new stage of urban development // Economy in Industry. 2017. Vol. 10. No. 3. Pp. 207–214. (In Russ.).
10. Report of PricewaterhouseCoopers “The future is near: the city readiness index”. (In Russ.). URL: <http://www.pwc.ru/ru/assets/the-future-is-coming-rus.pdf>
11. Mingay S., Stokes S. Hype Cycle for Sustainability and Green IT, 2012. Gartner, 31 July 2012. URL: <https://www.gartner.com/doc/2099915/hype-cycle-sustainability-green-it>
12. Sedash T. N., Egorova D. A. Green economy and smart cities: use of European experience in Russia // Financial life. 2017. No. 3. Pp. 14–18. (In Russ.).

Как цитировать статью: Тютюкина Е. Б., Седаш Т. Н., Данилов А. И. Использование европейского опыта создания «смарт сити» в России // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 89–94. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.143.

For citation: Tyutyukina E. B., Sedash T. N., Danilov A. I. Use of the european experience of creating smart city in Russia // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 89–94. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.143.

УДК 338.2
ББК 65.050

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.172

Ferova Irina Sergeevna,
doctor of economics, professor,
professor of the department of finance,
Siberian federal university,
Krasnoyarsk,
e-mail: iferova@sfu-kras.ru

Ферова Ирина Сергеевна,
д-р экон. наук, профессор,
профессор кафедры финансов,
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск,
e-mail: iferova@sfu-kras.ru

Kozlova Svetlana Aleksandrovna,
senior lecturer of the department of finance,
Siberian federal university,
Krasnoyarsk,
e-mail: s.a.kozlova@inbox.ru

Козлова Светлана Александровна,
старший преподаватель кафедры финансов,
Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск,
e-mail: s.a.kozlova@inbox.ru

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ и ККФН научного проекта №18-410-242005

The article is developed within the scientific project No. 18-410-242005 supported by RFBR and KRSF

СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

SOCIAL SECURITY IN THE STRUCTURE OF THE COUNTRY NATIONAL SECURITY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and national economy management

В статье предлагается методика оценки социальной безопасности государства по четырем стратификациям: демографическая, экономико-поселенческая, культурно-образовательная и медицинско-профилактическая. Основой для выделения данных стратификаций послужили цели устойчивого развития, продекларированные ООН, и Стратегия национальной безопасности РФ. В представленном исследовании проведен анализ медицинско-профилактической стратификации как элемента оценки уровня социальной безопасности. В качестве основной составляющей медицинско-профилактической стратификации определен уровень развития системы здравоохранения, который анализируется по 12 показателям.

Выявлено, что положительная динамика отсутствует по показателям «доля импорта лекарственных средств» и «условный коэффициент депопуляции», что свидетельствует о том, что резервы роста уровня социальной безопасности связаны со сферой здравоохранения в рамках цели устойчивого развития «хорошее здоровье и благополучие».

Таким образом, угрозой социальной безопасности является то, что Россия является чистым импортером лекарственных средств: доля реализованных лекарственных средств импортного производства колеблется на уровне 70 % в течение исследуемого периода 2011–2017 гг.

В отношении показателя «условный коэффициент депопуляции» выявлено, что в России с 2012 г. намечена тенденция к его росту, при этом значение приближено к предельно критическому. В этой связи возникает необходимость оптимизации действующей системы профилактики заболеваний, увеличения объемов и повышения качества оказания квалифицированной медицинской помощи и облегчения для населения доступа к получению услуг в сфере здравоохранения.

В результате проведенного анализа показателей медицинско-профилактической стратификации выявлено, что необходимо обеспечить повышение доступности и качества оказания медицинской помощи в целях достижения целей устойчивого развития, направленных на обеспечение благополучия развития человеческого капитала.

The article proposes a method for assessing the social security of a state according to four stratifications: demographic stratification, economic settlement, cultural educational stratification, medical preventive stratification. The basis for the selection of these stratifications was the goals of sustainable development, declared by the UN, and the strategy of national security of the Russian Federation. In the present study, an analysis of medical and prophylactic stratification was carried out as an element of assessing the level of social security. The level of development of the health care system is determined as the main component of the medical-preventive stratification, which is analyzed by 12 indicators.

It was revealed that the positive dynamics is absent in terms of the “share of drug imports” and “conditional depopulation coefficient”, which indicates that the growth reserves of the social security level are related to the health sector within the framework of the sustainable development goal “good health and well-being”.

Thus, the threat to social security is that Russia is a net importer of medicines: the share of imported medicines fluctuates at 70 % during the study period 2011–2017.

With regard to the “conditional depopulation coefficient” indicator, it has been revealed that since 2012, an upward trend has been observed in Russia, and the value is close to the maximum critical. It should be noted that in this regard there is a need to optimize the current system of disease prevention, increase the volume and improve the quality of skilled medical care and facilitate access to healthcare services for the population.

As a result of the analysis of indicators of medical and preventive stratification, it was revealed that it is necessary to ensure an increase in the availability and quality of medical care in order to achieve sustainable development goals aimed at ensuring the well-being of human capital development.

Ключевые слова: устойчивое развитие, социальная безопасность, здравоохранение, демография, расходы, стратификация, человеческое развитие, экономический рост.

Keywords: sustainable development, social security, health care, demography, expenses, stratification, human development, economic growth.

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН о принятии «Повестки дня в области устойчивого развития» (2015) отмечено, что в области развития достигнут значительный прогресс (например, обеспечен доступ к образовательным и медицинским услугам, стираются гендерные границы и т. п., происходит распространение информационно-коммуникационных технологий, что позволяет ускорить процесс развития в медицине, и т. д.) [1].

Но в это же время обеспечение устойчивого развития требует решения проблем, которые снижают качество человеческой жизни (нищета, голод и т. п.). В этой связи особое внимание необходимо уделить повышению уровня социальной безопасности, так как на современном этапе наблюдается распространение неравенства между странами, что порождает неравенство населения в доступе к мерам защиты от угроз здоровью, конфликты, продовольственные кризисы, ухудшение состояния окружающей среды.

Повышение уровня социальной безопасности будет способствовать построению экономически, социально и экологически устойчивого будущего для Российской Федерации.

Объектом исследования является Российская Федерация. Предметом исследования выступает социальная безопасность как показатель обеспечения национальной безопасности РФ.

Информационной базой выступают статистические данные ООН, Всемирной организации здравоохранения (далее — ВОЗ), Росстата, Министерства здравоохранения РФ, Федеральной службы Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков (ФСКН России).

Научная новизна заключается в выявлении резервов повышения социальной безопасности современной России

и определении основных направлений и стратегии преодоления угроз социальной безопасности в контексте обеспечения национальной безопасности России в соответствии с целями устойчивого развития.

Целью исследования является обоснование тезиса о том, что социальная безопасность является индикатором национальной безопасности РФ и обеспечение социальной безопасности позволяет достигнуть целей устойчивого развития.

Для достижения поставленной цели были определены и решены следующие задачи:

- рассмотреть категорию «социальная безопасность» в контексте целей устойчивого развития;
- разработать методику оценки социальной безопасности как элемента национальной безопасности России;
- выявить основные риски и угрозы социальной безопасности России на современном этапе;
- определить основные направления преодоления угроз социальной безопасности в контексте обеспечения национальной безопасности России и целей устойчивого развития.

Методология

В процессе исследования использовались следующие научные методы: анализ, синтез, сравнение, группировка, индексный метод.

Основная часть

Стратегия национальной безопасности, принятая взамен Концепции национальной безопасности, определила приоритеты внешней и внутренней политики РФ [2]. В числе основных приоритетов названы устойчивый экономический рост, рост качества жизни населения и здравоохранение. С данными приоритетами тесно связаны цели устойчивого развития, определенные ООН.

В настоящее время сформулировано 17 целей устойчивого развития (рис. 1) [3].



Рис. 1. Цели в области устойчивого развития

В контексте вышеуказанного можно сформулировать классификацию основных элементов национальной безопасности:

- экономическая безопасность;
- продовольственная безопасность;
- социальная безопасность;
- экологическая безопасность;
- политико-этническая и военная безопасность.

На наш взгляд, в ООН основное внимание уделяется целям, которые находят отражение в социальной безопасности. Не умаляя важности других аспектов, мы хотели бы более подробно рассмотреть именно этот вопрос.

Для оценки социальной безопасности предлагается рассмотреть систему индикаторов. Для этого выделим основные составляющие социальной безопасности по признакам стратификации (табл. 1).

Таблица 1

Индикаторы социальной безопасности

Признаки стратификации	Основные составляющие	Индикаторы
Демографическая стратификация [4]	1. Возрастная структура (дети, подростки, молодежь, трудоспособные, пенсионеры). 2. Гендерная структура (мужчины и женщины). 3. Соотношение коренного населения и мигрантов	— коэффициент рождаемости (на 1000 человек населения); — уровень смертности (на 1000 человек населения); — естественный прирост (на 1000 человек населения); — миграционный прирост населения (человек на 1000 жителей); — доля мигрантов (% к численному составу населения)
Экономико-поселенческая стратификация [5]	1. Различные классы по отношению к собственности (рабочие, крестьяне, предприниматели, госслужащие, включая военных). 2. По уровню доходов (богатые, бедные, средний класс, пенсионеры). 3. Профессиональные группы. 4. Безработные и занятые. 5. Проживающие в городах, селах, плотность населения. 6. Партии, государства, общественные движения. 7. Правящая элита и оппозиционные движения	— разрыв между доходами 10 % самых высокообеспеченных групп населения и 10 % самых малообеспеченных, раз; — коэффициент Джини (степень отклонения фактического распределения денежных доходов от равного распределения их между жителями страны); — доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %; — доля проживающих менее чем на 2,5 долл. в день, %; — доля бездомных и других социально деклассированных групп населения (% к общей численности населения); — уровень безработицы по методологии Международной организации труда (МОТ); — уровень социальной однородности общества (% к общей численности населения); — соотношение среднедушевых денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, раз; — производительность труда (тыс. долл. на одного занятого в ценах и по паритету покупательной способности), % к среднемировой, % к развитым странам; — темпы роста производительности труда, % в год
Культурно-образовательная стратификация	1. Уровень образования. 2. Морально-нравственные характеристики	— доля расходов ВВП на развитие науки, технологий и образования; — доля расходов в ВВП на культуру; — уровень удовлетворенности получаемым образованием (% к общей численности населения)
Медицинско-профилактическая стратификация [6]	Уровень развития системы здравоохранения	— доля расходов в ВВП на здравоохранение; — доля импорта лекарственных средств, %; — уровень удовлетворенности медицинским обслуживанием; — условный коэффициент депопуляции (отношение числа умерших к числу родившихся); — суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденных женщиной в фертильном возрасте); — коэффициент старения населения (доля лиц старше 65 лет к общей численности населения, %); — индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), пунктов; — уровень потребления алкоголя (литров абсолютного алкоголя на душу населения); — доля лиц, употребляющих наркотики, %; — число суицидов (на 100 тыс. человек населения); — уровень распространенности психической патологии (на 100 тыс. человек населения); — средняя ожидаемая продолжительность жизни

В целом можно заметить, что демографическая и медицинско-профилактическая «безопасность» тесно пересекаются. Если отделить факторы миграции, то индикаторы будут образовывать единую систему.

Методика расчета интегрального показателя социальной безопасности может быть предложена следующая.

Поскольку индикаторы имеют разнонаправленный ха-

рактер и различные единицы измерения (как абсолютные, так и относительные), кроме того, даже после получения какой-то определенной величины в качестве интегральной оценки встанет вопрос о ее интерпретации и обосновании данной интерпретации, то нами предлагается динамический подход в оценке. Он может заключаться в следующем: по каждому критерию рассчитываются цепные темпы роста

за 3–5 лет. Далее эти темпы роста по каждому выделенному блоку усредняются, и определяется темп роста или снижения по вышеназванным стратифицированным типам безопасности, которые далее усредняются для оценки социальной безопасности в целом. Это позволит избежать субъективности в оценке.

Данный подход апробирован нами на примере медицинско-профилактической стратификации, и дана оценка уровню развития системы здравоохранения в РФ.

Рассмотрим показатель «доля расходов в ВВП на здравоохранение» (англ. “current health expenditure as percentage of gross domestic product”) D_1 . Данный показатель является статистическим и применяется ВОЗ в целях анализа состо-

яния и динамики финансирования здравоохранения стран, рассчитывается по формуле [7]:

$$D_1 = \frac{CHE}{GDP} \times 100 \%,$$

где D_1 — доля расходов в ВВП на здравоохранение, %;

CHE — текущая сумма расходов на здравоохранение (учитываются государственные и частные расходы), долл. США;

GDP — величина ВВП, долл. США.

В ходе исследования проанализирована динамика показателя D_1 с 2005 по 2015 г. для России, результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателя «доля расходов в ВВП на здравоохранение» за период с 2005 по 2015 г.

Наименование показателя	Значение, %										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля расходов в ВВП на здравоохранение, %	5,1	5,1	5,1	5,2	5,9	5,3	5,1	5,3	5,5	5,6	5,7
Темп роста, %	—	100,0	100,0	102,0	113,5	89,8	96,2	103,9	103,8	101,8	101,8

Рост расходов в 2008 и 2009 гг. объясняется началом реализации Национального проекта «Здоровье». Необходимо отметить, что уровень расходов на здравоохранение зависит от ситуации в экономике страны (региона), в периоды экономического кризиса увеличение расходов на здравоохранение не производится, что наблюдалось в России в период с 2009 по 2011 г. Доля расходов на здравоохранение в ВВП с 2011 г. по настоящее время имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о стабилизации финансового обеспечения в отрасли.

Рост показателя D_1 составил в 2015 г. по сравнению с 2011 г. 11,7 %, что является недостаточным в условиях необходимости повышения уровня оплаты труда врачей, медицинского персонала, модернизации сети медицинских организаций и обеспечения их современного оснащения.

Следующий рассмотренный показатель — «доля импорта лекарственных средств, %» (англ. “share of medicines import”) D_2 , который рассчитывается по формуле:

$$D_2 = \frac{N_{im}}{N} \times 100 \%,$$

где D_2 — доля импорта лекарственных средств;

N_{im} — объем лекарственных препаратов импортного производства, реализованных в отчетном году, млрд долл. США;

N — объем лекарственных препаратов, реализованных в отчетном году, млрд долл. США.

Анализ по показателю «доля импорта лекарственных средств, %» D_2 (табл. 3) показывает, что объем реализованных лекарственных средств импортного производства снижается с 2015 г., при этом Россия является чистым импортером лекарственных средств (так, в 2016 г. объем экспорта лекарственных препаратов составил 635 млн долл. США, а объем импорта — 8908 млн долл. США, т. е. импорт превысил экспорт в 14 раз).

Таблица 3

Доля импорта лекарственных средств в РФ в период с 2011 по 2017 гг.

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доля импорта лекарственных средств, %	78	76	73	73	73	72	69
Темп роста, %	—	97,4	96,1	100,0	100,0	98,6	95,8

Для регулирования вопросов, связанных с увеличивающейся долей импортных препаратов на фармацевтическом рынке, возможно принятие мер, которые направлены на уменьшение доли импортных препаратов, например стимулирование локализации производства в пределах территории России путем предоставления льгот и преференции иностранным производителям, а также субсидирование и обеспечение преференций для российских предприятий.

Также в ходе работы проанализирован показатель «уровень удовлетворенности медицинским обслуживанием»

(англ. “level of satisfaction on quality of health care”) D_3 , который является характеристикой результативности изменений в сфере здравоохранения. Повышение качества медицинской помощи для населения — это цель развития систем здравоохранения во всем мире, которая продекларирована ВОЗ.

Для расчета показателя использованы данные социологических опросов, проведенных ведущими организациями, осуществляющими мониторинг общественного мнения, по теме здравоохранения и обобщенных Министерством здравоохранения Российской Федерации (табл. 4) [8].

Таблица 4

Уровень удовлетворенности медицинским обслуживанием за 2010–2016 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Уровень удовлетворенности медицинским обслуживанием	34,0	35,7	35,4	35,3	36,9	40,4	41,0
Темп роста, %	—	105,0	99,2	99,7	104,5	109,5	101,5

Проведенные расчеты цепного темпа роста показали, что с 2014 г. наблюдается рост показателя удовлетворенности оказанием медицинской помощи среди тех, кто являлся получателем медицинских услуг, за исследуемый период наблюдается умеренно позитивная динамика по показателю.

Далее рассмотрен показатель «условный коэффициент депопуляции» (англ. “conditional depopulation rate”) D_4 , который рассчитывается по формуле:

$$D_4 = \frac{M}{F},$$

где D_4 — условный коэффициент депопуляции, ед.;

M — число умерших, человек;

F — число родившихся, человек.

При анализе показателя «условный коэффициент депопуляции» D_4 выявлено, что в России с 2012 г. отсутствует положительная динамика и намечена тенденция к росту рассматриваемого показателя (табл. 5), при этом стоит отметить, что предельно критическое значение указанного показателя равно или больше 1, т. е. критическое значение достигается, когда смертность превышает рождаемость [9].

Таблица 5

Условный коэффициент депопуляции за период с 2005 по 2016 гг.

Наименование показателя	Годы											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Условный коэффициент депопуляции, ед.	1,581	1,464	1,292	1,211	1,142	1,135	1,072	1,002	0,987	0,984	0,983	1,001
Темп роста, %	—	92,6	88,3	93,7	94,3	99,4	94,4	93,5	98,5	99,7	99,9	101,8

Полученные результаты подтверждают, что на современном этапе увеличивается роль профилактической медицины: необходимо повышать результативность проведения медицинских осмотров, обеспечить своевременность и полноту охвата диспансерным наблюдением граждан.

Далее проведен анализ показателя «суммарный коэффициент рождаемости» (англ. “total fertility rate”) D_5 , который рассчитывается по формуле:

$$D_5 = \frac{\sum_{15}^{49} ASFR_x}{1000},$$

где D_5 — суммарный коэффициент рождаемости, ед.;

$ASFR$ — возрастные коэффициенты рождаемости.

Расчеты D_5 показали (табл. 6), что значение показателя суммарного коэффициента рождаемости в период с 2005 по 2008 г. имело тенденцию к увеличению, что можно связать с результатом введения новых мер демографической политики (например, материнского семейного капитала) [10]. Затем с 2009 по 2011 гг. наблюдалось снижение значения показателя, что связано в том числе с кризисными явлениями в экономике. При этом важно отметить, что рекомендуемое значение показателя — более 2,15, и очевидно, что при положительной динамике с 2012 г. указанное значение (или его превышение) за исследуемый период достигнуто не было [11].

Таблица 6

Суммарный коэффициент рождаемости за период с 2005 по 2015 гг.

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Суммарный коэффициент рождаемости, ед.	1,29	1,30	1,42	1,50	1,54	1,57	1,58	1,69	1,71	1,75	1,78
Темп роста, %	—	100,8	109,2	105,6	102,7	101,9	100,6	107,0	101,2	102,3	101,7

Расчет цепных темпов роста показателя «коэффициент старения населения» (англ. “population aging rate”) D_6 осуществлялся по формуле:

$$D_6 = \frac{N_{65}}{N} \times 100 \%,$$

где D_6 — коэффициент старения населения, %;

N_{65} — количество граждан в возрасте старше 65 лет, человек;

N — количество граждан, человек.

По результатам анализа показателя D_6 выявлено, что в структуре населения России повышается удельный вес лиц в возрасте старше 65 лет (табл. 7).

Таблица 7

Коэффициент старения населения с 2005 по 2015 гг.

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент старения населения [12; 13], %	13,8	13,3	13,4	13,6	13,8	14,0	14,5	14,1	13,9	14,2
Темп роста, %	—	96,4	100,8	101,5	101,5	101,4	103,6	97,2	98,6	102,2

Интерпретация значений показателя D_6 проводится по одной из двух шкал:

1) шкала Ж. Боже-Гарнье — Э. Россега: в России доля лиц в возрасте 60 лет и старше в общей численности населения составляет свыше 12 %, т. е. Россия относится к демографически «старым» странам;

2) по шкале ООН: в России население считается старым, так как доля лиц в возрасте 65 лет и старше составляет более 7 %.

Рост численности людей старше 65 лет обеспечивается за счет снижения смертности и увеличения продолжительности жизни лиц, относящихся к данной возрастной группе.

Необходимо отметить, что демографическая нагрузка на население трудоспособного возраста увеличивается: если в 2006 г. на 1000 человек трудоспособного возраста приходилось 326,2 человека старше трудоспособного возраста, то в 2015 г. — 411,7 человека.

При расчете динамики показателя «индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)» (англ. “human development index”) D_7 были использованы данные ежегодного доклада ООН о человеческом развитии. Методика расчета заключается в следующем: рассчитывается среднеарифметическое трех индексов: долголетия (рассчитывается на основе средней продолжительности жизни), образования (рассчитывается на основе доли грамотного населения и доли обучающихся среди людей в возрасте от 7 до 24 лет) и дохода (рассчитывается на основе ВВП на душу населения по паритету покупа-

тельной способности (далее — ППС). Основной принцип расчета каждой из составных частей — сравнение текущей ситуации с максимальными (желаемыми) и минимальными значениями. С 2011 года методика усовершенствована за счет добавления новых компонентов (продолжительность обучения, ожидаемая продолжительность обучения, валовой национальный доход на душу населения по ППС).

ООН ранжирует страны по убыванию рассчитанных значений ИРЧП, деля их на четыре группы по уровню человеческого развития: «очень высокий» — при значении индекса $\geq 0,8$, «высокий» — при значении индекса $\geq 0,7$, «средний» — при значении индекса $\geq 0,55$, «низкий» — при значении индекса $< 0,55$ [14]. Россия с 2014 г. относится к странам с очень высоким значением индекса, указанная тенденция сохраняется по состоянию на 2017 г. (табл. 8).

Таблица 8

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в РФ с 2010 по 2016 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ИРЧП [15]	0,780	0,785	0,798	0,799	0,807	0,813	0,815	0,816
Темп роста, %	—	100,6	101,7	100,1	101,0	100,7	100,2	100,1

Оценка показателя «уровень потребления алкоголя» D_8 , который определяется как количество литров абсолютного алкоголя на душу населения, выявила, что в России намечена тенденция к снижению уровня потребления алкоголя с 2010 г. (табл. 9).

Таблица 9

Уровень потребления алкоголя D_8 в РФ в период с 2010 по 2016 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2015	2014	2016
Уровень потребления алкоголя, л на душу населения	10,98	10,95	10,89	9,92	8,41	8,85	8,42
Темп роста, %		99,7	99,5	91,1	84,8	105,2	95,1

По показателю «доля лиц, употребляющих наркотики» D_9 в последние 5 лет наблюдается увеличение (табл. 10), при этом показатель ниже критического значения 7 %.

Таблица 10

Доля лиц, употребляющих наркотики в РФ, с 2010 по 2016 гг.

Наименование показателя	2010	2013	2014	2015	2016
Доля лиц, употребляющих наркотики, %	4,2	4,2	5,1	5,5	5,5
Темп роста, %	—	99,8	121,3	107,6	99,9

По результатам расчета показателя «число суицидов» D_{10} , который рассчитывается как число случаев суицида на 100 000 населения, выявлено, что наблюдается устойчивое снижение его значения с 2012 по 2018 гг. (табл. 11).

Таблица 11

Динамика числа суицидов на 100 тыс. чел в РФ с 2012 по 2018 гг.

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Число суицидов, случаев на 100 000 населения	20,2	19,6	18,2	17,1	15,6	14,2	12,8
Темп роста, %		97,0	92,9	94,0	91,2	91,0	90,1

При оценке показателя «уровень распространенности психической патологии (на 100 000 человек)» D_{11} выявлено, что в период с 2012 по 2016 гг. наблюдается отрицательная динамика (табл. 12).

Таблица 12

Уровень распространенности психической патологии на 100 тыс. человек в РФ с 2012 по 2016 гг.

Наименование показателя	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Уровень распространенности психической патологии, случаев на 100 000 населения [16]	54,3	52,0	49,1	47,7	45,4	44,1	42,8	41,0	40,4
Темп роста, %		95,8	94,4	97,1	95,2	97,1	97,1	95,8	98,5

При оценке показателя «средняя продолжительность жизни» D_{12} выявлено, что показатель характеризуется положительной динамикой (табл. 13).

Таблица 13

Уровень распространенности психической патологии на 100 тыс. человек в РФ с 2012 по 2016 гг.

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Средняя ожидаемая продолжительность жизни	68,94	69,83	70,24	70,76	70,93	71,39	71,87	72,70
Темп роста, %	—	101,3	100,6	100,7	100,2	100,6	100,7	101,2

По результатам проведенных расчетов получены средние темпы роста по каждому из рассмотренных показателей медицинско-профилактической стратификации (табл. 14).

Таблица 14

Средние темпы роста значений показателей медицинско-профилактической стратификации

Наименование показателя	Значение среднего темпа роста, %
Доля расходов в ВВП на здравоохранение D_1	101,3
Доля импорта лекарственных средств D_2	98,0
Уровень удовлетворенности медицинским обслуживанием D_3	103,2
Условный коэффициент депопуляции D_4	96,0
Суммарный коэффициент рождаемости D_5	103,3
Коэффициент старения населения D_6	100,3
Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) D_7	100,6
Уровень потребления алкоголя, л на душу населения, D_8	95,9
Доля лиц, употребляющих наркотики, D_9	107,2
Число суицидов D_{10}	92,7
Уровень распространенности психической патологии D_{11}	96,4
Средняя ожидаемая продолжительность жизни D_{12}	100,8

Таким образом, резервы повышения уровня социальной безопасности в медицинско-профилактической стратификации связаны, на наш взгляд, со следующими направлениями государственной политики в социальной сфере:

- снижение зависимости от импортных лекарственных препаратов;
- снижение уровня смертности населения;
- увеличение средней ожидаемой продолжительности жизни населения.

Успешность реализации перечисленных выше направлений напрямую связана с уровнем финансового обеспечения отрасли здравоохранения и фармацевтической отрасли, так как обеспечение экономической безопасности путем вложения инвестиций в человеческий капитал через систему здравоохранения в РФ на современном этапе осуществляется нерезультативно.

Об этом говорит и сравнение величины общественных расходов на здравоохранение в разных странах по доле этих расходов в ВВП (см. рис. 2 на стр. 102).

При рекомендациях ВОЗ о необходимой доле государственных расходов на здравоохранение не менее 5 % от ВВП в России даже в условиях реформирования отрасли данный уровень не достигнут: доля государственных расходов на здравоохранение в ВВП за период 2005–2016 гг. оценивается на уровне 3,7 %, а в 2017 г. — 3,6 % от ВВП. По сравнению со странами ЕС доля общих расходов в ВВП на здравоохранение в РФ в 3 раза меньше, в расчете на одного человека государственные затраты в 8 раз меньше.

Таким образом, в финансировании здравоохранения Россия не только значительно уступает наиболее развитым странам, но и отстает от европейских стран с пере-

ходной экономикой, имеющих близкий и даже более низкий уровень экономического развития, что не позволяет обеспечить в том числе необходимый уровень социальной безопасности.

Результаты

В работе обоснована важность проведения оценки уровня социальной безопасности на примере медицинско-профилактической стратификации, предложены показатели и критерии их оценки, которые могут быть применимы для прогнозирования уровня социально-экономического развития, а также при выявлении резервов повышения уровня социальной безопасности страны или региона. Также выявлена зависимость между объемом финансирования сферы здравоохранения и показателями состояния здоровья населения на примере стран ОЭСР в условиях необходимости достижения целей устойчивого развития.

Заключение

Таким образом, представленная методика оценки уровня социальной безопасности обеспечивает фундамент для формирования стратегии социально-экономического развития страны или региона.

Изучение тенденций развития социально-экономических процессов путем расчета показателей по предложенным стратификациям (демографическая, экономико-поселенческая, культурно-образовательная, медицинско-профилактическая) позволит оценить слабые и сильные стороны социальной сферы в условиях ресурсных ограничений, а также определить угрозы и возможности для выбора правильного направления развития социальной сферы страны или региона.

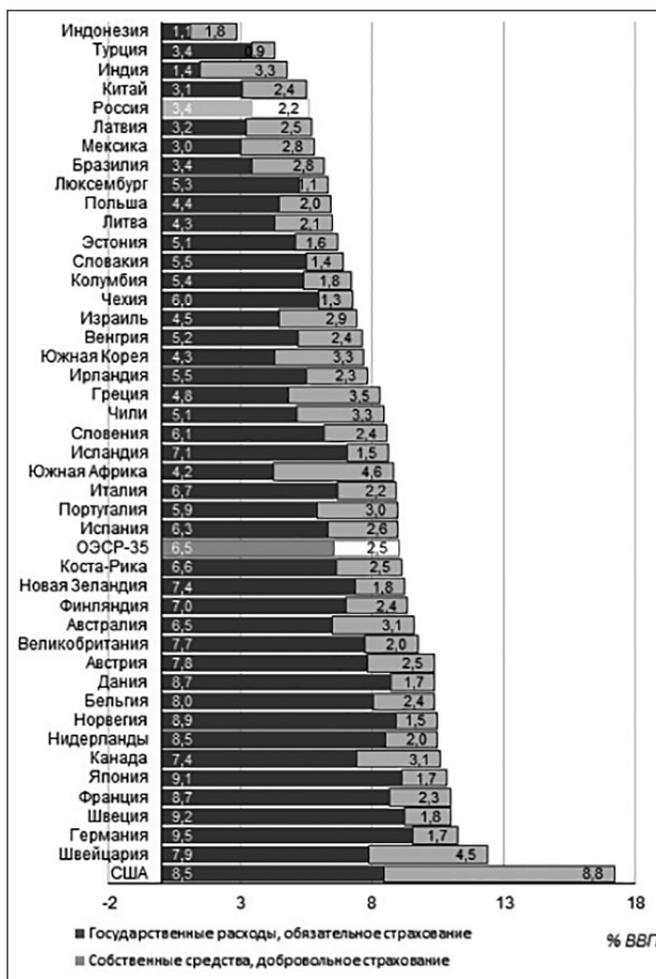


Рис. 2. Расходы на здравоохранение как доля ВВП по странам ОЭСР и странам-партнерам, 2016 г., %

Источник: данные [17].

Определив текущее состояние уровня социальной безопасности в контексте национальной безопасности и целей устойчивого развития, соответствующие органы государственной власти будут иметь возможность

провести те стратегические изменения, которые обеспечат достижение надлежащего уровня бюджетной эффективности как соотношения затрат и достигнутых результатов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Время глобальных действий в интересах людей и планеты: подборка материалов для прессы по итогам Саммита по устойчивому развитию 2015 года. URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/wp-content/uploads/sites/5/2015/08/FAQs_Sustainable_Development_Summit.pdf
2. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=191669&fld=134&dst=100014,0&rnd=0.1753824617889841#0514952396407889>
3. Цели в области устойчивого развития: информация о целях устойчивого развития. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>
4. Яковец Т. Ю. Социальная безопасность — основа российской устойчивости // Россия на пути к России: концептуальный поиск и хозяйственная стратегия. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. С. 271–273.
5. Яковец Т. Ю. Государственное регулирование социодемографических процессов в России. М.: Проспект, 2017. 274 с.
6. Глазьев С. Ю., Локосов В. В. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 4(22). С. 22–41.
7. Health financing: Global Health Observatory data repository: WHO. 2000–2015. URL: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.GHEDCHEGDP SHA2011?lang=en>
8. Обобщенные результаты социологических исследований отношения населения к системе здравоохранения: данные статистических опросов об удовлетворенности оказанием медицинской помощи // Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ. 2015. URL: <https://www.rosminzdrav.ru/news/2015/09/01/2516-obobschennye-rezultaty-sotsiologicheskikh-issledovaniy-otnosheniya-naseleniya-k-sisteme-zdravooxraneniya>

9. Смелов П. А., Карманов М. В., Романов А. А. К вопросу о теоретических подходах к оценке демографической безопасности // Статистика и Экономика. 2015. № 4. С. 164–169. URL: <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2015-4-164-169>
10. Статистический показатель «суммарный коэффициент рождаемости» // Государственная статистическая система ЕМИСС. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31517>
11. Кулаков Д. А., Бусыгин В. П. Меры по стимулированию рождаемости: сравнительный анализ // Финансы и бизнес. 2015. № 2. URL: <https://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2015/04/kulakov.pdf>
12. Удельный вес населения в возрасте 65 лет и старше в общей численности населения: база данных статистических показателей // Росстат. 2010. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/IssWWW.exe/Stg/02-04.htm
13. Структура численности постоянного населения на начало года (на 1 января) по полу и возрастным группам: база данных статистических показателей // Росстат. 2010–2018. URL: <https://fedstat.ru/indicator/43219>
14. Бобылев С. Н., Григорьев Л. М. Экологические приоритеты для России: доклад Аналитического центра при Правительстве РФ. 2017. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/15600.pdf>
15. Human Development Index Trends 1990–2017: Human Development Reports, Statistical Update // United Nations Development Programme. 2018. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends>
16. Заболеваемость населения социально-значимыми болезнями: база данных статистических показателей // Росстат. 2010–2018. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/zdrav/zdr2-2.xls
17. Щербакова Е. Расходы на здравоохранение в среднем по ОЭСР превышают 4000 долларов на человека в год, или 9 % ВВП // ДемоскопWeekly. 2018. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2018/0757/barom03.php>

REFERENCES

1. Time of global actions in favor of people and the planet: selection of materials for mass media upon results of the Summit on stable development, 2015. (In Russ.). URL: https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/wp-content/uploads/sites/5/2015/08/FAQs_Sustainable_Development_Summit.pdf
2. On the strategy of national security of the Russian Federation: Order of the RF President dated 31.12.2015 No. 683 // RLS “ConsultantPlus“. (In Russ.). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=191669&fld=134&dst=100014,0&rnd=0.1753824617889841#0514952396407889>
3. Goals in the area of stable development: information about goals of stable development. (In Russ.). URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/>
4. Yakovets T. Yu. Social security is the basis of Russian stability // Russia on the way to Russia: conceptual search and economic strategy. Moscow: Economic department of MSU named after M.V. Lomonosov, 2017. Pp. 271–273. (In Russ.).
5. Yakovets T. Yu. State regulation of socio-demographic processes in Russia. M. : Prospekt, 2017. 274 p. (In Russ.).
6. Glazhev S. Yu, Lokosov V. V. Assessment of the extreme critical values of indicators of the state of Russian society and their use in management of socio-economic development // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2012. No. 4(22). Pp. 22–41. (In Russ.).
7. Health financing: Global Health Observatory data repository: WHO. 2000–2015. (In Russ.). URL: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.GHEDCHEGDPSHA2011?lang=en>
8. Summarized results of sociological research of the ratio between population and healthcare system: data of statistical interviews regarding satisfaction of the medical care rendered. (In Russ.). URL: <https://www.rosminzdrav.ru/news/2015/09/01/2516-obobshchennye-rezultaty-sotsiologicheskikh-issledovaniy-otnosheniya-naseleniya-k-sisteme-zdravoohraneniya>
9. Smelov P. A., Karmanov M. V., Romanov A. A. To the issue of theoretical approaches to assessment of demographic security. Statistics and Economics. 2015. No. 4. Pp. 164–169. (In Russ.). URL: <https://doi.org/10.21686/2500-3925-2015-4-164-169>
10. Statistical indicator “total birth rate factor” // State statistical system UISIS. (In Russ.). URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31517>
11. Kulakov D. A., Busygin V. P. Measures for stimulating birth rate: comparative analysis // Finance and business. 2015. No. 2. (In Russ.). URL: <https://finbiz.spb.ru/wp-content/uploads/2015/04/kulakov.pdf>
12. Specific weight of population of 65 years old and older in the total number of population: database of statistical indicators // Rosstat. 2010. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/IssWWW.exe/Stg/02-04.htm
13. Structure of the number of permanent population at the beginning of the year (January 1) by gender and age groups: database of statistical indicators // Rosstat. 2010–2018. (In Russ.). URL: <https://fedstat.ru/indicator/43219>
14. Bobilev S. N., Grigoryev L. M. Ecological priorities for Russia: report of Analytical center at the RF Government. 2017. (In Russ.). URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/15600.pdf>
15. Human Development Index Trends 1990–2017: Human Development Reports, Statistical Update // United Nations Development Programme. 2018. (In Russ.). URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends>
16. Populationsocio-valuable diseases: database of statistical indicators // Rosstat: 2010–2018. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/zdrav/zdr2-2.xls
17. Shcherbakova E. Average expenses for healthcare in OECD exceed 4,000 USD per person per year, or 9% of GDP // DemoskopWeekly. 2018. (In Russ.). URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2018/0757/barom03.php>

Как цитировать статью: Ферова И. С., Козлова С. А. Социальная безопасность в структуре национальной безопасности страны // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 95–103. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.172.

For citation: Ferova I. S., Kozlova S. A. Social security in the structure of the country national security // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 95–103. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.172.

УДК 336.717.1:347.734
ББК 65.262.3с51:67.404.212

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.162

Shatunov Mikhail Vyacheslavovich,
cadet of the 4th year of FPSP, ordinary of police,
Ufa institute of law
of the RF Ministry of Internal Affairs,
Ufa,
e-mail: shmihhail@yandex.ru

Шатунов Михаил Вячеславович,
курсант 4-го курса ФПСИ, рядовой полиции,
Уфимский юридический
институт МВД России,
г. Уфа,
e-mail: shmihhail@yandex.ru

Galieva Gulnaz Fizratovna,
doctor of economics, associate professor,
professor of the department of management
of the internal affairs authorities,
Ufa institute of law of the RF Ministry of Internal Affairs,
Ufa,
e-mail: galievagf@mail.ru

Галиева Гульназ Физратовна,
д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры управления
в органах внутренних дел,
Уфимский юридический институт МВД России,
г. Уфа,
e-mail: galievagf@mail.ru

Lysenko Evgeny Sergeevich,
candidate of law, associate professor,
Head of the department of management
of the internal affairs authorities,
lieutenant colonel of the police,
Ufa institute of law
of the RF Ministry of Internal Affairs,
Ufa,
e-mail: gheka@inbox.ru

Лысенко Евгений Сергеевич,
канд. юрид. наук, доцент,
начальник кафедры управления
в органах внутренних дел,
подполковник полиции,
Уфимский юридический
институт МВД России,
г. Уфа,
e-mail: gheka@inbox.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭМИССИИ ПРЕДОПЛАЧЕННЫХ КАРТ В РФ

IMPROVING THE LEGAL REGULATION OF THE ISSUE OF PREPAID CARDS IN THE RUSSIAN FEDERATION

08.00.01 – Экономическая теория

08.00.01 – Economic theory

В статье рассмотрена проблема несовершенства электронной платежной системы России в части эмиссии prepaid карт. Актуальность темы заключается в необходимости совершенствования правовых механизмов, призванных обеспечивать стабильное и поступательное развитие экономики России. Также актуальность обусловлена необходимостью совершенствования правового механизма противодействия преступлениям, совершаемым с использованием prepaid карт электронных платежных систем. На основе анализа выявлен юридический, экономический и социальный эффект от корректировки действующего положения Центрального банка России. Авторами предлагается редактирование положений, затрагивающих осуществление эмиссии prepaid карт кредитными организациями, приводится экономическая обоснованность результатов исследования проблемы. Новизна заключается в комплексном подходе к рассмотрению проблемы, анализе доктринальных экономических источников через призму правовой науки, а также в новом проекте правовой нормы, призванном обеспечить совершенствование экономического и юридического механизма регулирования электронных платежных систем. При достаточно низкой изученности проблемы рассмотрен массив актуальных источников, что обуславливает всесторонность и глубину анализа проблемы авторами.

Авторами предлагается изменение содержания Положения об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием, утвержденного Банком России в 24.12.2004, в части совершения порядка эмиссии prepaid карт электронных платежных систем. Анализ проведен при использовании зарубежных правовых источников. Применен опыт стран Европейского союза и Соединенных Штатов Америки в регулировании схожих экономических механизмов.

При рассмотрении проблемы приводятся примеры нарушений законодательства в сфере электронных платежей, свидетельствующих о несовершенстве юридической стороны рассматриваемого экономического явления.

This article addresses the problem of the imperfection of the electronic payment system of Russia in terms of issuing prepaid cards. The relevance of the topic is the need to improve the legal mechanisms designed to ensure stable and progressive development of the Russian economy. Also, the relevance is due to the need to improve the legal mechanism for countering crimes committed with the use of prepaid cards of electronic payment systems. Based on the analysis, the legal, economic and social effect of the adjustment of the current regulations of the Central Bank of Russia is revealed. The authors propose to edit the provisions affecting the implementation of the issuance of prepaid cards by credit organizations, the economic feasibility of the results of the research problem. The novelty lies in an integrated approach to the consideration

of the problem, the analysis of doctrinal economic sources through the prism of legal science, as well as in the new draft legal norm designed to ensure the improvement of the economic and legal mechanism for regulating electronic payment systems. With a sufficiently low level of knowledge of the problem, an array of relevant sources was considered, which determines the comprehensiveness and depth of the problem analysis by the authors.

The authors propose a change in the content of the Regulation on the Issue of Payment Cards and on Operations Made with Their Use, approved by the Bank of Russia on 12/24/2004 in terms of performing the procedure for issuing prepaid cards of electronic payment systems. The analysis was carried out using foreign legal sources. The experience of the European Union countries and the United States of America in regulating similar economic mechanisms has been applied.

When examining the problem, examples of violations of legislation in the field of electronic payments, indicating the imperfection of the legal aspect of the economic phenomenon under consideration, are given.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронные платежи, предоплаченные карты, идентификация, персонализация, электронные деньги, теневая экономика, нарушения, злоупотребления, регулирование, эмиссия, реформирование законодательства.

Keywords: electronic commerce, electronic payments, prepaid cards, identification, personification, electronic money, shadow economy, violations, abuses, regulation, emission, reforming of legislation.

Введение

Развитие информационных и телекоммуникационных технологий в сети Интернет обуславливает появление новых платежных инструментов, среди которых в последнее время заметно расширяют свое влияние электронные деньги. Наблюдается постепенное совершенствование законодательства, регулирующего данный инновационный платежный инструмент, но тем не менее все большее количество преступлений совершается с их использованием. С каждым годом количественные показатели совершения данных преступлений растут, их качественная сторона становится более совершенной и приспосабливается под имеющиеся правовые инструменты, что и обуславливает актуальность рассматриваемой проблемы.

Актуальность темы обусловлена следующими положениями:

1) Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации декларирует необходимость развития экономики нового технологического поколения, что невозможно без правового реформирования системы электронных платежей;

2) высокие показатели совершения преступлений с использованием платежных карт, в том числе предоплаченных карт электронных платежных, обуславливают совершенствование не только механизмов противодействия преступлениям в данной сфере, но и совершенствование правового механизма эмиссии предоплаченных карт.

Так, настоящее научное исследование ставит своей целью продолжить, столкнувшись с проблемой несовершенства системы электронных платежей, разработку мер по устранению законодательных пробелов, а также получение результата исследования — готового проекта правовых норм.

Научная новизна исследования заключается в детальном анализе детерминант преступности в сфере электронных платежей и в предложенном проекте правовой нормы для устранения законодательного пробела, который до сих пор имеет место быть.

Результаты исследования могут способствовать дальнейшему развитию теории и практики борьбы с преступностью в платежной сфере и нацелены на устранение условий, способствующих совершению преступлений, что и составляет **теоретическую значимость** исследования.

Практическая применимость заключается в возможном принятии соответствующих поправок, нацеленных на устранение законодательных пробелов, и усилении контроля за пользователями современных электронных платежных средств, что повлияет на снижение преступности в данной сфере и улучшение экономического механизма электронных платежных систем.

Разработанность темы достаточно низкая. Доктринальных источников по схожим тематикам сравнительно мало, например по сравнению с темой противодействия коррупции, где имеет место быть большой массив информации.

Основная часть

При построении инновационной экономики государство сталкивается с различными проблемами, одна из которых — несвоевременная надстройка правовых механизмов под нужды экономики. Несовершенные законы могут тормозить поступательное развитие экономики, поэтому необходимо совершенствование законодательства в целях правового обеспечения и соблюдения экономических механизмов. Если изначально коммерческие банки стали основой как кредитной системы, так и экономики в целом [1], то сейчас происходит развитие нового инновационного платежного инструмента — системы электронных платежей.

Отсюда возникает проблема регулирования деятельности кредитных организаций, которые имеют право на денежные переводы без открытия банковского счета, а также на осуществление эмиссии предоплаченных карт. Отличие заключается в том, что деятельность кредитных организаций — операторов электронных платежных систем — регулируется Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», а деятельность банков — Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», хотя операторы электронных платежных систем предоставляют клиентам возможности, схожие с банковскими. Происходит перенос банковских функций в сектор электронной коммерции, что предоставляет злоумышленникам широкие возможности для совершения различного рода преступлений и правонарушений, оставляя их при этом анонимными пользователями.

Сегодня предоплаченную карту электронной платежной системы можно получить по почте или курьером, причем курьером почтовой службы, а не оператора электронной платежной системы. Так объясняется высокий спрос на данные карты различных преступных элементов — мошенников, наркоторговцев и др.

Сопоставим порядок и способ получения предоплаченных платежных карт электронных платежных систем и банковских карт, определим различия в аналогичных процедурах у рассматриваемых платежных инструментов (см. табл. на стр. 106).

Отличия в порядке и способе получения prepaid и платежных карт

Показатель	Prepaid карта	Платежная банковская карта
Место оформления	Только в режиме онлайн	В офисе банка или в режиме онлайн
Способ получения карты	По почте или курьером	Лично в офисе банка
Место осуществления идентификации получателя	В салоне сотовой связи	В офисе банка банковским работником
Номер счета	Номер счета = номер телефона	Лицевой счет = 20 цифр

При такой абсолютно разной процедуре получения платежных инструментов в виде пластиковых карт сочетается примерно равный функционал и платежные возможности. Данный факт открывает преступникам широкие возможности (основные функции, которыми пользуются злоумышленники,— это прием теневых платежей и обналичивание полученных денежных средств). Поэтому процедура получения платежных карт, с одной стороны, отличается удобством для рядовых пользователей, с другой стороны, пользуется спросом у преступных элементов, так как нет такой серьезной системы идентификации, как в банковском секторе. Как подчеркивает А. И. Савельев, лежащая в основе электронных денег технология позволяет обеспечить анонимность совершаемых транзакций [2]. Это и является детерминантой выбора преступниками именно карт электронных платежных систем.

Но чтобы не вникать в процесс получения prepaid карт, не изучать соответствующие правовые акты, регламентирующие порядок их получения, на теневом рынке представлен готовый продукт: имеется возможность приобрести уже готовую карту, которую остается привязать к своему электронному кошельку двумя щелчками мышки.

Так, в Интернете сформирована целая теневая инфраструктура со своими составными элементами. Имеется косяк конкурирующих продавцов, оказывающих незаконные услуги, определенный круг покупателей, онлайн-площадки для осуществления теневой торговли, арбитраж по решению спорных вопросов.

Таких ресурсов в сети Интернет большое количество, попасть на них может любой желающий, причем некоторые из них даже не внесены в реестр сайтов Роскомнадзора, к которым доступ в соответствии с законодательством Российской Федерации ограничен, и, следовательно, попасть на них можно напрямую из Yandex или Google-поисковика.

Таким образом, преступнику достаточно заранее пройти идентификацию своего электронного около 600–1000 руб. (рис. 1), после чего возможно там же купить prepaid карту (рис. 2 на стр. 107), на которую в дальнейшем можно принимать платежи за оказание незаконных услуг, снимать полученные денежные средства в банкоматах любых банков. Таких предложений достаточно много, можно выбрать «проверенного» продавца с высоким рейтингом.

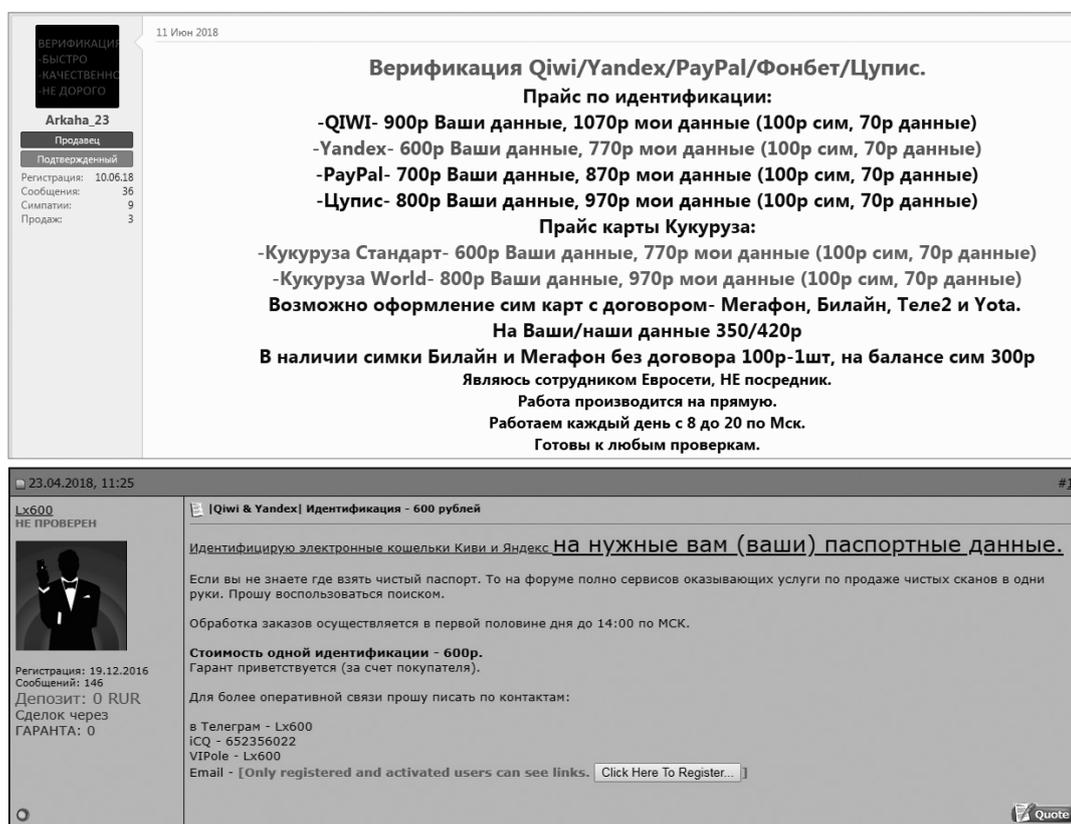


Рис. 1. Незаконная идентификация электронных кошельков

Тема / Автор	Рейтинг	Последнее сообщение	Ответов	Просмотров
Важно: [Продам] Карты ЯД, Qiwi, аттестаты WebMoney! (1 2 3 ... Последняя страница) Frank001	★★★★	Сегодня 13:49 от Ofelia	108	56,000
Важно: [Продам] Карты Яндекс Деньги от 700р и Qiwi от 1000р всегда в наличии! (1 2 3 ... Последняя страница) TopExpres	★★★★	Сегодня 13:34 от TopExpres	473	158,007
Важно: [Продам] Карты платежных систем всегда в наличии (1 2 3 ... Последняя страница) mrgink	★★★★	Сегодня 13:14 от mrgink	44	19,030
Важно: [Продам] \$ * Карты и Идентификация \ Продажа QIWI, YANDEX, WEBMONEY кошелек от BlackWallet * (1 2 3 ... Последняя страница) BlackWallet	★★★★	Сегодня 13:09 от BlackWallet	210	30,569
Важно: [Продам] ★ * Skrill / Neteller на ваши данные!!! + Готовые кошельки!!! + Карты!!! + Online Shop!!! * * * * * (1 2 3 ... Последняя страница) 100pudoff	★★★★	Сегодня 11:11 от mes345	258	26,323
Важно: ★ Фабрика ЭПС ★ * ЦЕНА = КАЧЕСТВО * ★ Карты QIWI / Яндекс Деньги / Готовые кошельки QIWI, YANDEX, WebMoney, Payeer, PM, ePayments, ADVCash Карты ЭПС ★ ЛУЧШИЙ СЕРВИС ★ (1 2 3 ... Последняя страница) wm_market	★★★★	Сегодня 04:44 от wm_market	54	5,902

Важно: Карты Qiwi, Яндекс, Кукуруза/Аккаунты платежных систем Marib0r0 · 10 Apr 2016 2 3 4	Ответы: 94 Просмотры: 95,598	Сегодня в 11:25 ASyladimir
Важно: "Начальные аттестаты WM". Готовые ЯД/QIWI КАРТЫ Frank001 · 12 Янв 2016	Ответы: 12 Просмотры: 2,613	31 мин. назад Frank001
Важно: ★ Электронные карты ★ Global Cyber Company ★ Цена = Качеству ★ GlobalCyberCompany · 10 Ноя 2018	Ответы: 8 Просмотры: 622	35 мин. назад Gid-pro
Важно: Продажа карт Qiwi, Яндекс Ident_shop · 26 Май 2018 2	Ответы: 30 Просмотры: 5,712	54 мин. назад gregre
Важно: Идентификация \ Продажа карт QIWI, YANDEX, WEBMONEY кошелек от BlackWallet BlackWallet · 16 Мар 2018 2	Ответы: 27 Просмотры: 4,012	Сегодня в 13:10 Emil
Продам «KHAN Service» Идентификация. Готовые кошельки. Карты и связи Qiwi, Яндекс.Деньги, W1, PP, Adv, Webmoney Khan · 30 Июн 2016 3 4 5	Ответы: 120 Просмотры: 70,478	Сегодня в 09:10 Nahol

Рис. 2. Предложение prepaid карт на различных теневых ресурсах

Темы на данных форумах имеют красивое оформление, возможна покупка комплексной услуги — идентификация плюс prepaid карта (рис. 3). Благодаря такому предложению можно приобрести готовый платежный инструмент за сравнительно небольшую цену.



Marib0r0
Модератор
Подтвержденный

Регистрация: 14.08.14
Сообщения: 3438
Симпатии: 2,856
Депозит: 0
Покупок: 0
Продаж: 28

10 Apr 2016 #1

Карты платежных систем: БЕЗ БАЛАНСА!

Qiwi карты:

QVR не именные - 1550р (Важуся к любому кошельку)
Qiwi Standart - 3200р/от 5шт 2700 Лимит 200.000р, снятие в ATM 2.5% + 50.
Qiwi (Приоритет) - 4200р/от 5шт 3700 Лимит 600.000р, снятие в ATM 2.5% + 50р.

Карты Яндекс-деньги:

Яндекс карта (именная) - 2900р/от 5шт 2700 Лимит 500.000р сутки, снятие в ATM 3.5% + 50р
Яндекс карта (неименная) - 1500р



Неименная карта QIWI - от 1300 руб
Карта + идентифицированный кошелек QIWI - от 2500 руб
Приоритетная карта + идентифицированный кошелек QIWI - от 3500 руб



Неименная карта Я.Деньги - от 1000 руб
Именная карта + идентифицированный кошелек Я.Деньги - от 2500 руб
GOLD карта + идентифицированный кошелек Я.Деньги - от 3500 руб

Рис. 3. Незаконная продажа prepaid карт

Схожая проблема существует и в банковском секторе, но там существенно отличается способ получения платежных карт теневыми продавцами. Там существуют некие «дропы» — лица, добровольно оформляющие на себя банковские карты, которые впоследствии передают продавцам

с рассматриваемых форумов за определенное денежное вознаграждение. Далее банковские карты с наценкой реализуются на теневых форумах, поэтому можно сказать, что процедура выдачи платежных банковских карт, как правило, проходит без нарушений.

Поэтому существенно отличается ценовой диапазон: банковские карты стоят от 8000 руб. (рис. 4), а готовое платежное решение в виде предоплаченной карты с привязанным к ней идентифицированным электронным кошельком обойдется в 2500 руб.

Готти
МОДЕРАТОР

Регистрация: 22.06.2014
Адрес: Бронкс
Сообщений: 1,792
Сделок через ГАРАНТА: 20
Депозит: 100000
RUR
Сделок через ГАРАНТА: 20

Надёжные дебетовые карты банков РФ в наличии и под заказ от Готти.

Селлер НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ за безопасность ваших средств на приобретенных картах.
Количество краж с карт: 0
Перед покупкой обязательно изучите **[Only registered and activated users can see links.** [Click Here To Register...](#)]

Приветствую всех местных! Представляю вашему вниманию сервис по продаже дебетовых карт банков РФ.

Прайс:
Momentum - от 6000 рублей
Classic - от 8000 рублей
Gold - от 10000 рублей
Platinum - от 12000 рублей

Комплектность:
>Анкета клиента или скан паспорта дропа в эл. виде
>Пин-конверт или пин код
>Сим карта, привязанная к карте
>Кодовое слово
>Доступ интернет банкинг

Гарантии:
>Гарантия на работу карты 1 календарный месяц, с момента получения карты в руки покупателем. В случае блокировки карты дропом в гарантийный период, замена материала осуществляется бесплатно.
>Не несу ответственности за сохранность денежных средств на картах, читайте правила эксплуатации дебетовых карт, прежде чем использовать их.
>Гарантирую полный комплект документов из раздела "комплектность" к каждой банковской карте.
>Настоятельно рекомендую, перед каждой покупкой просить подтверждение в ЛС.
>Работаю через Гарант-сервис данного форума.

Дополнительные услуги:
- Есть возможность делать карты с гарантией сохранности средств, на очень ответственных дропов, цены на такую категорию карт строго индивидуальны, всё это обговаривается непосредственно перед заказом.
- Есть возможность изготовления любых связок кошелёк + карта (например Qiwi идентифицированный кошелёк + карта Альфа банк классика)

Рис. 4. Незаконная продажа дебетовых банковских карт

Но заняла ли услуга по продаже предоплаченных карт свою нишу на теневом электронном рынке? Можно ли сказать, что из единичных фактов продажи предоплаченных карт сформировался теневой бизнес с постоянным потоком покупателей, спросом и предложением на такой «товар»? Судя по количеству отзывов (рис. 5)

об успешном заказе и использовании рассматриваемых платежных карт, а также о проведении большого количества совершенных сделок по поводу персонификации электронных кошельков, сделаем вывод о том, что данная услуга пользуется спросом, присутствуют все признаки теневого бизнеса.

20.11.2018, 22:11

Deckah
Забанен

Регистрация: 24.10.2018
Сообщений: 13
Депозит: 0 RUR
Сделок через ГАРАНТА: 0

Все было очень быстро, получилось раньше заявленного срока.
ЦЕНА - КАЧЕСТВО
Однозначно РЕКОМЕНДУЮ!!!!

20.11.2018, 23:13

darklord666
НЕ ПРОВЕРЕН

Регистрация: 31.10.2018
Сообщений: 24
Депозит: 0 RUR
Сделок через ГАРАНТА: 0

Хороший сервис. Спасибо ! Обращусь еще!
ВЫСОКОПЛАЧИВАЕМАЯ РАБОТА В Г.МОСКВА. СОТРУДНИКИ САЛОНОВ СВЯЗИ - ВЕЛКОМ В ЛС.

Рис. 5. Отзывы пользователей о покупке предоплаченных карт

Для полного и всестороннего анализа рассматриваемой проблемы проанализируем законодательство, регулирующее сферу электронных платежей в США и Европе.

Зарождение системы электронных платежей в США относится к 1997 г. Президент США Билл Клинтон и вице-президент США Альберт Гор 1 июля 1997 г. изложили свое видение развития электронной коммерции в документе под названием «Framework for Global Electronic Commerce». Основная идея данного документа заключа-

лась в политике наименьшего вмешательства государства в процессы, связанные с развитием электронной коммерции, и предоставляла рынку возможность расставить все на свои места.

Как следствие этого, в США в 2007 г. имел место судебный процесс в отношении владельцев системы e-gold (электронная система платежей США). Их обвиняли в том, что переводы в системе e-gold нередко использовались для осуществления незаконной деятельности (оплата детской

порнографии, незаконные инвестиционные схемы и финансовые пирамиды) [3]. Последствия схожего отношения к регулированию электронных платежных систем имеют место в российской действительности и по сей день.

Для демонстрации принципиально важных характеристик процесса разработки политики и основных критериев ее оценки можно воспользоваться европейским опытом [4]. В Европе ситуация по предоставлению права на эмиссию электронных денег была диаметрально противоположная. Европейскими экономическими институтами велось большое количество исследований, результатом которых явилась Директива № 2000/46/ЕС «Об учреждении, деятельности и пруденциальном надзоре над деятельностью институтов, осуществляющих эмиссию электронных денег». В итоге лицензию на выпуск электронных денег в рамках данной Директивы получили шесть европейских операторов, из которых реально работали по ней лишь три [5].

В 2009 году произошло реформирование системы электронных платежей в Европе. Как следствие, после многочисленных консультаций и дискуссий в сентябре 2009 г. была принята новая Директива об электронных деньгах [6].

Директива № 2009/110/ЕС содержит новое, более технологически нейтральное определение электронных денег. Исключение из дефиниции электронных денег ссылки на электронное устройство, на котором должна размещаться денежная стоимость, позволило снять вопрос о статусе систем электронных денег, использующих удаленный доступ к серверам [7]. Благодаря такому подходу резонансных дел, как дело ЭПС e-gold, в Европе не было. Такое принципиально разное отношение к регулированию института электронной коммерции имеет место в рассмотренных странах.

Исходя из результатов исследования поставленной проблемы, анализа законодательных актов, регулирующих схожие экономические отношения в США и Европейском Союзе, была определена следующая законодательная недоработка — это порядок эмиссии предоплаченных карт, который регулируется Положением об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием (утв. Банком России 24.12.2004 № 266-П).

Так, в главе первой пункте 1.10. «Кредитная организация вправе одновременно осуществлять эмиссию банковских карт, эквайринг платежных карт, а также распространение платежных карт. Эмиссия банковских карт, эквайринг платежных карт, а также распространение платежных карт осуществляется кредитными организациями на основании внутрибанковских правил, разработанных кредитной организацией в соответствии с законодательством Российской Федерации, настоящим Положением, иными нормативными актами Банка России, договорами, в том числе правилами платежных систем» [8].

Таким образом, законодательно не урегулирован порядок эмиссии платежных карт. Но в пункте 1.11. рассматриваемого положения говорится о том, что внутрибанковские правила утверждаются органом управления кредитной организации, уполномоченным на это ее уставом, и должны быть обязательны для всех субъектов рассматриваемых отношений. Внутрибанковские правила кредитной организа-

ции должны содержать порядок деятельности, связанный с эмиссией банковских карт, а также ряд других положений.

Законодательное закрепление обязанности разработки внутрибанковских правил, регулирующих эмиссию платежных карт, каждой отдельной кредитной организацией самостоятельно мы считаем недопустимым. Поэтому требуется доработка настоящего Положения Банка России в части регламентации содержания внутрибанковских правил кредитной организации, в частности закрепление общих принципов и положений порядка получения платежной карты ее держателем.

Поэтому целесообразно дополнить новым пунктом Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием (утв. Банком России 24.12.2004 № 266-П). Дополнение должно вноситься в главу первую путем добавления нового пункта 1.16. Его формулировка видится следующим образом:

«1.16. Получение предоплаченной карты производится лично по местонахождению кредитной организации или филиала кредитной организации либо посредством доставки курьером организации, осуществляющей эмиссию предоплаченных карт. При отсутствии подразделения кредитной организации в населенном пункте возможно заключение договора с другими кредитными организациями, в рамках которого право выдачи или право доставки предоплаченной карты переходит на иную кредитную организацию в рамках договора».

Таким образом, юридический эффект разработанной правовой нормы заключается в урегулировании порядка эмиссии предоплаченных карт кредитными организациями, что ставит своей целью упорядочивание соответствующих экономических механизмов

Необходимость данного нововведения заключается в личной идентификации субъектом своей личности в момент получения карты, что должно снизить показатели совершения преступлений с использованием карт ЭПС.

Заключение

Экономический эффект принятия предложений заключается:

- 1) в совершенствовании экономического механизма эмиссии предоплаченных карт;
- 2) обеспечении учета движения денежных средств;
- 3) снижении потока денежных средств, добытых преступным путем;
- 4) устранении условий, способствующих осуществлению теневой деятельности;
- 5) выполнении требований налогового законодательства.

Социальный эффект заключается в уменьшении количества совершаемых преступлений ввиду снижения количества анонимных предоплаченных карты формально идентифицированных пользователей и, как следствие этого, снижении привлекательности данных платежных средств для злоумышленников. Тем самым ожидается снижение абсолютного показателя причинения материального ущерба потерпевшим и повышение защищенности населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Курс экономики и теории рынка: учеб. пособие / под общ. ред. И. А. Хисамутдинова. Уфа : Изд-во УГНТУ, 2010. 735 с.
2. Савельев А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование. М. : Статут, 2016. 640 с.
3. Zetter K. Bullion and Bandits: The Improbable Rise and Fall of E-Gold. URL: <http://www.wired.com/threatlevel/2009/06/e-gold>

4. Галиева Г. Ф. Формирование государственной инновационной политики России на современном этапе // *Экономические науки*. 2011. № 81. С. 41–44.
5. Directive 2000/46/EC of 18.09.2000 «On the Taking up, Pursuit of and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions» // *Official Journal of the European Communities*. 2000. L. 275.
6. Directive 2009/110/EC of 16.09.2009 «On the Taking up, Pursuit of and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions Amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and Repealing Directive 200/46/EC» // *Official Journal of the European Communities*. 2009. L. 267.
7. Пухов А. В., Мацкевич А. Ю., Рего А. В. *Электронные деньги в коммерческом банке : практическое пособие*. М. : КНОРУС, 2015. 208 с.
8. Положение об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием (утв. Банком России 24.12.2004 № 266-П) // *Вестник Банка России* 30.03.2005 № 17.

REFERENCES

1. Khisamutdinov I. A. (ed.). *Course of economics and theory of the market*. Ufa : Publ. of UGNTU, 2010. 735 p. (In Russ.).
2. Savelyev A. I. *Electronic commerce in Russia and abroad: legal regulation*. M. : Statut, 2016. 640 p. (In Russ.).
3. Zetter K. *Bullion and Bandits: The Improbable Rise and Fall of E-Gold*. URL: <http://www.wired.com/threatlevel/2009/06/e-gold>
4. Galieva G. F. Formation of the state innovation policy of Russia at the modern stage // *Economic sciences*. 2011. No. 81. Pp. 41–44. (In Russ.).
5. Directive 2000/46/EC of 18.09.2000 “On the Taking up, Pursuit of and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions” // *Official Journal of the European Communities*. 2000. L. 275.
6. Directive 2009/110/EC of 16.09.2009 «On the Taking up, Pursuit of and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions Amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and Repealing Directive 200/46/EC» // *Official Journal of the European Communities*. 2009. L. 267.
7. Pukhov A. V., Matskevich A. Yu., Rego A. V. *Electronic money in commercial bank*. M. : KNORUS, 2015. 208 p. (In Russ.).
8. Provision of issuance of plastic cards and of operations using them (approved by the Bank of Russia on 24.12.2004 No. 266-P) // *Bulletin of the Bank of Russia* dated 30.03.2005. No. 17. (In Russ.).

Как цитировать статью: Шатунов М. В., Галиева Г. Ф., Лысенко Е. С. Совершенствование правового регулирования эмиссии предоплаченных карт в РФ // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 104–110. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.162.

For citation: Shatunov M. V., Galieva G. F., Lysenko E. S. Improving the legal regulation of the issue of prepaid cards in the Russian Federation // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 104–110. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.162.

УДК 336.02
ББК 65.261.4

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.178

Barsova Uliana Valerievna,
Student of the Master's program
«State financial control»,
Far Eastern Federal University,
Vladivostok.
e-mail: barsova.uv@students.dvfu.ru

Барсова Ульяна Валерьевна,
магистрант направления подготовки
«Государственный финансовый контроль»,
Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток.
e-mail: barsova.uv@students.dvfu.ru

Sinenko Olga Andreevna,
candidate of economics,
associate professor department of «Finance and credit»,
Far Eastern Federal University,
Vladivostok,
e-mail: sinenko.oa@dvfu.ru

Синенко Ольга Андреевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры финансов и кредита,
Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток,
e-mail: sinenko.oa@dvfu.ru

Sitchikhina Valeria Evgenievna,
Student of the Master's program
«State financial control»,
Far Eastern Federal University,
Vladivostok,
e-mail: sitchikhina.ve@students.dvfu.ru

Ситчихина Валерия Евгеньевна,
магистрант направления подготовки
«Государственный финансовый контроль»,
Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток,
e-mail: sitchikhina.ve@students.dvfu.ru

ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В СТРАНАХ АТР

PRACTICE OF THE STATE REGULATION OF E-COMMERCE IN THE ATP COUNTRIES

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit

В статье проведено исследование практики налогообложения электронной коммерции в странах АТР. Целью данного исследования является изучение практик налогообложения электронной коммерции в Гонконге, Китае и Южной Корее. Объектом исследования является законодательное регулирование электронной коммерции в этих странах. Рассмотрены проблемы, возникшие перед правительством, а также задачи, стоящие перед государством в период цифровизации экономики. В данной статье проведен сравнительный анализ законодательного регулирования и налогообложения электронной коммерции в странах АТР. Проанализировано законодательство и органы, регулирующие электронную коммерцию и налогообложение данного вида деятельности, выделены успешные практики, которые могут быть применены в РФ. Изучение данного вопроса позволило сделать вывод, что подходы к регулированию электронной торговли в исследуемых странах различны. Законодательство, регулирующее электронную коммерцию, окончательно не сформировано. Так, организации, сервер которых находится в Корее, должны уплачивать НДС по ставке 10 %, а в Китае, при условии нахождения физического офиса там, ставка зависит от стоимости товаров и услуг.

The article studies the practice of taxation of e-commerce in the countries of the Asia-Pacific region. The purpose of this study is to study the practice of taxation of e-commerce on the example of the APR countries such as Hong Kong, China and South Korea. The object of the study is the legislative regulation of e-commerce in South Korea, China and Hong Kong. E-commerce is considered from the point of view of legislative

regulation in such countries of the Asia-Pacific Region as Hong Kong, China, and South Korea. The problems encountered by the government, as well as the challenges facing the state during the period of digitization of the economy, are considered. This article provides a comparative analysis of legislative regulation and taxation of e-commerce in the countries of the Asia-Pacific region. Analyzed the legislation, and the authorities governing e-commerce and taxation of this type of activity, highlighted the successful practices that can be applied in the Russian Federation. The study of this issue led to the conclusion that the approaches to the regulation of electronic commerce in the studied countries are different. Legislation governing e-commerce has not been finalized. For example, organizations whose server is located in Korea must pay VAT at a rate of 10%, while in China, provided the physical office is located, the rate depends on the cost of goods and services.

Ключевые слова: Электронная коммерция, АТР, Китай, Гонконг, Корея, Южная Корея, налоги, налогообложение, электронная торговля, Интернет, законодательное регулирование.

Keywords: E-commerce, Asia Pacific, China, Hong Kong, Korea, South Korea, taxes, taxation, e-commerce, Internet, legislative regulation.

Введение

В настоящее время происходит процесс активной цифровизации всех сфер жизнедеятельности. Интернет и новые технологии стремительно внедряются в нашу жизнь. В таких условиях все большее число компаний организуют

свой бизнес через Интернет, где проводят все большее число сделок. Однако не все предприниматели, ведущие онлайн-бизнес, считают нужным официально регистрироваться и уплачивать налоги, что приводит к недополучению доходов государственных бюджетов. Часть онлайн-бизнеса находится в теневом секторе экономики. В связи с этим возникает необходимость трансформации налоговых систем, что определяет **актуальность** исследования.

В экономической литературе есть много публикаций по теме налогообложения электронной коммерции, однако данный вопрос **изучен** не в полной мере.

Например, Н. О. Старкова в работе «Особенности налогового регулирования электронной коммерции в РФ» выявила, что отсутствие эффективного правового регулирования приводит к негативным последствиям, прежде всего связанным с уклонением от уплаты налогов, что непосредственно ведет к неисполнению плана по доходам бюджета [1].

Марк Симкин и Шим Юнг, рассматривая вопросы внутреннего и международного интернет-налогообложения и анализируя влияние электронной коммерции на налоговые системы во всем мире, отмечают, что налоговая политика, влияющая на Интернет, имеет важные последствия для дальнейшего роста электронной коммерции и торговли, а также будущего корпоративной и индивидуальной конфиденциальности [2].

Б. К. Япар при изучении роли налогообложения в электронной коммерции пришел к выводу, что электронная коммерция может быть развита налоговым регулированием, но в настоящее время в процессе налогообложения возникают проблемы, например уклонение от налогов, трудности в определении налоговой юрисдикции и, как следствие, двойное налогообложение [3].

Целесообразность исследования налогообложения электронной коммерции в АТР обуславливается тем, что АТР яв-

ляется самым динамично развивающимся регионом мира. В этом регионе сосредоточена наибольшая концентрация интернет-технологий, в связи с чем страны данного региона являются наиболее динамично развивающимися в сфере онлайн-торговли, а Китай, Гонконг и Южная Корея являются лидерами в сфере онлайн-покупок и продаж. Именно поэтому данные страны были выбраны для исследования.

Научная новизна исследования заключается в выявлении успешных фискальных практик в странах АТР, которые могли бы быть применены в России.

Целью данного исследования является изучение практик государственного регулирования, в частности налогообложения электронной коммерции, на примере стран АТР, таких как Гонконг, Китай и Южная Корея. **Задачей** исследования является проведение сравнительного анализа характера текущего регулирования электронной коммерции, а также задач государств в период цифровизации экономики.

Теоретическая значимость работы заключается в изучении законодательного регулирования, в том числе налогообложения, электронной коммерции в странах АТР, а **практическая** — в выявлении успешных практик налогообложения электронной коммерции и разработке предложений по их внедрению в России.

Роль электронной коммерции в условиях цифровизации экономики

В 2017 году около 1,66 млрд человек по всему миру приобрели товары в Интернете. В том же году мировые продажи электронной розничной торговли составили 2,3 трлн долларов США, а прогнозы показывают рост до 4,48 трлн долларов США к 2021 г. В Азиатско-Тихоокеанском регионе продажи электронной торговли составили 12,1 % розничных продаж в 2016 г. [4]. Доля электронной торговли в общем объеме розничных продаж в мире с 2015 по 2021 г. представлена на рисунке.

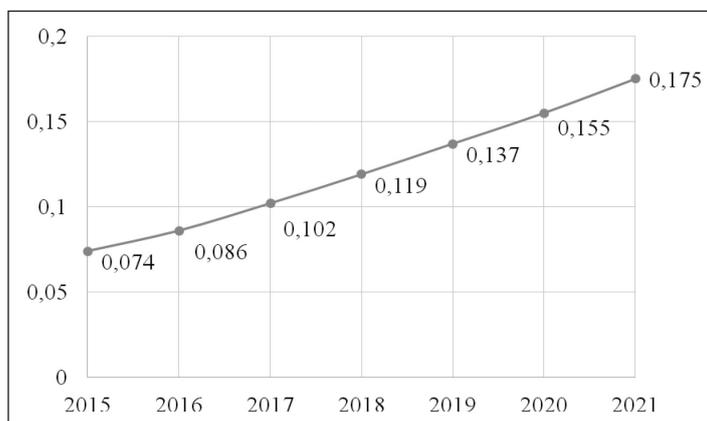


Рисунок. Доля электронной торговли в общем объеме розничных продаж в мире с 2015 по 2021 г., %

На рисунке показаны розничные продажи в электронной коммерции в процентах от глобальных розничных продаж с 2015 по 2021 г. В 2017 году электронные розничные продажи составляли 10,2 % всех розничных продаж в мире. Ожидается, что эта цифра достигнет 17,5 % в 2021 г.

С развитием онлайн-сферы происходят трансформации в экономике, которые, в свою очередь, приводят к проблемам.

В интернет-среде возникают проблемы конфиденциальности, нарушения авторских прав, киберпреступность и др. Данные проблемы решаются в первую очередь с помощью соответствующего законодательства.

Еще одна ключевая проблема Интернета — это подготовка к эпохе Четвертой промышленной революции. В этой связи следует развивать новые отрасли промышленности, такие как искусственный интеллект, беспилотные летательные аппараты и интернет вещей, и активизировать дерегулирование этих отраслей. В частности, в Корею строится экосистема данных путем создания крупных центров обработки данных и подготовки законодательства о неидентификации данных [5].

Для решения данных проблем корейское правительство проявило инициативу в своем подходе

к онлайн-сфере. Благодаря мощным национальным широкополосным стратегиям Корея имеет самый высокий уровень распространения широкополосного доступа в домохозяйства в мире. В настоящее время власти Кореи также готовят планы распределения частотного спектра, а также совместно создают и используют объекты связи с операторами связи с целью коммерциализации первой в мире мобильной связи 5G. На основе этой интернет-инфраструктуры в настоящее время проводятся проекты по поддержке и развитию новых интернет-секторов. Ключевыми аспектами этих проектов являются создание общенациональной сети, посвященной интернету вещей, улучшение частной облачной среды и расширение использования больших данных.

Власти Китая имеют благоприятное отношение к Интернету, поскольку признают значительную роль, которую играет Интернет и технологии, связанные с ним, в повышении экономической конкурентоспособности страны. От центрального правительства до местных органов власти на всех уровнях были приняты меры стимулирования и преференциальной политики. Некоторые из китайских нормативных актов носят ограничительный характер, а также служат барьерами для предпринимательской деятельности, осуществляемой с использованием Интернета. Правительство Китая создало департамент электронной торговли и информатизации при министерстве торговли, который является регулятором деятельности в области электронной торговли и отвечает за продвижение электронной торговли по всей стране.

В последние годы Китай играет все большую роль в международной электронной коммерции. В связи со значительной долей Китая в электронной коммерции и стремительными темпами развития электронной коммерции как на внутреннем рынке, так и в формате международных сделок, руководству страны необходимо сформировать комплексное внутреннее законодательство в области электронной коммерции и обеспечить соответствие китайского законодательства международным нормам и стандартам [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что решение данных проблем возможно лишь при сотрудничестве государства, частного сектора и гражданского общества, при достижении баланса между интересами общества и потребностями бизнеса или технологий.

Анализ практики государственного регулирования электронной коммерции в странах АТР

Рассмотрим практики государственного регулирования электронной коммерции в странах АТР на примере таких стран, как Корея и Китай, так как доля онлайн-покупок на глобальных рынках данных стран в 2017 г. являлась самой высокой в мире и составила 83 %.

К регулирующим органам Кореи, которые отвечают за регулирование электронной торговли, защиту данных и доступа в Интернет, относятся Корейская комиссия по справедливой торговле (KFCTC), Корейское агентство потребителей и Министерство науки, ИКТ и планирования будущего (MSIP).

Корейская комиссия по справедливой торговле регулирует недобросовестную торговую практику и обманчивую рекламу в электронной торговле. Он формулирует политику, связанную с электронной торговлей;

выдает правила и положения, касающиеся электронной торговли; и распространяет стандартные условия электронной торговли.

Корейское агентство потребителей разрабатывает политику, связанную с электронной торговлей; проводит исследования стандартов, качества и безопасности товаров и услуг; предоставляет процедуры разрешения споров для потребителей.

Министерство науки, ИКТ и планирования будущего устанавливает направление политики в отношении личной информации и телекоммуникаций, координирует и корректирует соответствующую политику регулирования, а также в настоящее время прилагает усилия для содействия развитию индустрии ИКТ посредством дерегулирования.

Основными корейскими источниками права, регулирующими бизнес в Интернете, являются:

1. Закон о содействии использованию информационно-коммуникационных сетей и защите информации (закон ICN) для содействия использованию онлайн-сетей и создания безопасной и выгодной сетевой среды. Закон ICN уполномочивает Министерство науки, ИКТ и планирования будущего (MSIP) содействовать технологическим разработкам для облегчения онлайн-сетей и стандартизации онлайн-сетей. В дополнение к регулированию защиты персональных данных закон ICN ограничивает распространение или отображение материалов, вредных для несовершеннолетних; запрещает онлайн-клевету или вторжение в личную жизнь; предписывает санкции за нарушения [7].

2. Закон о защите личной информации (PIPA) применяется к сбору, использованию, хранению, передаче, управлению или уничтожению персональных данных. PIPA содержит более конкретные ограничения на обработку конфиденциальной информации или личной идентифицируемой информации, чем закон ICN [8].

3. Рамочный закон об электронных документах и сделках (рамочный акт) направлен на обеспечение безопасности электронных транзакций и защиту потребителей в электронных транзакциях путем регулирования действительности электронных документов и передачи или хранения электронных документов [9].

4. Закон о защите потребителей в электронной торговле (Закон об электронной торговле) направлен на обеспечение справедливости в электронных транзакциях и защиту потребителей в электронных транзакциях. В частности, закон об электронной торговле регулирует использование электронных документов в транзакциях электронной торговли и надежность электронных платежей. Он требует, чтобы поставщики электронной коммерции могли легко и непосредственно предоставлять определенную информацию о транзакциях электронной торговли и вести учет транзакций электронной торговли. В соответствии с законом об электронной торговле поставщику электронной коммерции также необходимо предоставить товары в течение семи дней после заключения контракта [10].

Регулирующие органы Китая, которые отвечают за регулирование электронной торговли, защиту данных и доступа в Интернет, включают:

1. Министерство промышленности и информационных технологий Китая (МИПТ, которое является основным ответственным регулирующим органом, отвечающим

за лицензирование интернет-контента или предоставление услуг (ICP, ISP и SP), а также тарифы и сборы за доступ в Интернет.

2. Министерство торговли, которое вырабатывает стратегию и политику развития внутренней и внешней торговли, международного экономического сотрудничества.

3. Министерство культуры и туризма, отвечающее за политику в сфере культуры и прочей деятельности в стране.

4. Национальная комиссия по развитию и реформам, которая занимается планированием и политикой в сфере IT-технологий.

5. Государственное управление по регулированию рынка и его местные отделения, отвечающие за защиту прав потребителей, добросовестную конкуренцию и регистрацию юридических лиц.

6. Министерство общественной безопасности, регулирующее интернет-безопасность в стране.

7. Администрация Киберпространства Китая, которое отвечает за интернет-контент и интернет-безопасность.

Основное законодательство и нормативные акты в Китае, регулирующие транзакции, связанные с Интернетом в Китае: закон об электронной подписи; закон об авторском праве; закон о рекламе; закон о защите прав и интересов потребителей и др. [11].

Таким образом, можно сделать вывод, что у каждой страны свой уникальный подход к государственному регулированию электронной коммерции.

Налогообложение онлайн-торговли в АТР

Налоги являются основным источником доходов бюджетов большинства государств. Поэтому в период глобализации и цифровизации возникает необходимость трансформации налоговой политики с целью недопущения уклонений от уплаты налогов и снижения доходов бюджетов. Практики налогообложения электронной торговли в АТР могут быть применены в других странах.

В рассматриваемых странах компании, ведущие онлайн-бизнес, уплачивают такие налоги, как НДС и налог на прибыль (табл.).

Таблица

Налогообложение электронной торговли

Вид налога	Корея	Китай, Гонконг
НДС	Ставка составляет 10 % для резидентов и нерезидентов, имеющих постоянное представительство на территории Кореи либо сервер которых расположен на территории Кореи	Ставка составляет 11,9 % для товаров стоимостью свыше 2000 юаней. Товары стоимостью до 2000 юаней включительно не облагаются
Налог на прибыль	Корпоративный налог — 22 % Местный налог — 2,2 %	Ставка для юридических лиц составляет 8,25 % для доходов менее 2 млн долл., свыше — 16,5 %. Для партнерств и индивидуальных предпринимательств установлены налоговые ставки в размере 15 % и 7,5 % соответственно

В соответствии с законом Кореи о налоге на добавленную стоимость (Акт № 14387 от 20 декабря 2016 г.) компании должны зарегистрироваться в местной районной налоговой инспекции в районе, где расположены их бизнес-офисы, в течение 20 дней с даты начала деятельности. Компании могут выбрать регистрацию до даты начала предпринимательской деятельности.

Если компания-нерезидент или иностранная корпорация, не имеющая ПП в Корее, предоставляет местным получателям электронные услуги, которые активируются через мобильное устройство, компьютер и т. д., то соответствующие электронные услуги должны рассматриваться как предоставляемые в Корее. Соответственно, иностранный поставщик подлежит упрощенному процессу регистрации НДС через веб-сайт Национальной налоговой службы (НТС), а также уплаты НДС по этим услугам.

В Корее продажа онлайн-продуктов обычно рассматривается как предложение товаров и услуг и облагается НДС по ставке 10 % на внутреннюю поставку товаров и услуг, включая внутренние интернет-продажи. Поставщик обязан взимать НДС с внутренних интернет-продаж конечному пользователю.

Для целей НДС определенные услуги, такие как онлайн-игры, видео, программное обеспечение и т. д., предоставляемые электронным путем иностранными поставщиками корейским пользователям, рассматриваются как услуги, предоставляемые внутри страны. Если иностранный поставщик предоставляет такие электронные услуги через корейского посредника, то услуги, как полагают, предоставляются корейским посредником, ко-

торый должен отчитываться и платить НДС. Если иностранный поставщик предоставляет услуги через свое постоянное представительство в Корее, он также должен уплачивать подоходный налог за доход, полученный от предоставления услуг.

Компания, зарегистрированная за пределами Кореи, должна платить местные налоги, если она ведет существенную бизнес-деятельность через сервер, расположенный в Корее. Налоговые последствия расположения серверов не указаны явно в налоговом законодательстве Кореи, однако налоговые органы Кореи обычно считают, что место, где расположен сервер, представляет собой ПП, если существенные особенности онлайн-продажи, например формирование контракта, оплата или доставка товаров или услуг, произошли через сервер.

Если компания-нерезидент или иностранная компания предоставляет корейским клиентам электронные услуги через третью сторону (т. е. открытый рынок, посредника для электронных услуг и т. д.), которая является нерезидентной или иностранной корпорацией, не имеющей ПП в Корее, то считается, что третья сторона предоставляет такую электронную услугу в Корее и обязана следовать вышеуказанным требованиям по исчислению и уплате НДС.

НДС уплачивается ежеквартально, а сроки поставки электронной услуги определяются на наиболее раннюю из двух дат:

- времени, когда покупатель получает электронную услугу от поставщика;
- времени, когда покупатель завершает оплату покупки [12].

Торговля онлайн-продуктами в Китае приравнена к обычной торговле и облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 11,9 %, а посылки до 2000 юаней не облагаются налогами. В соответствии с действующим законом стоимость товаров в зарубежной посылке, предназначенных для личного пользования гражданина Китая, не должна превышать 1000 юаней (153 доллара), при этом ежегодный лимит — 20 000 юаней (3055 долларов). Налог составляет 10–50 % стоимости продукции в зависимости от ее типа, но если налог меньше 50 юаней (7,65 доллара), то потребитель освобождается от уплаты пошлины.

Данный законопроект положительно сказывается на деятельности продавцов тех товаров, которые облагаются высокими пошлинами. Другим ретейлерам инициатива может повредить. Так, посылки с зарубежными продуктами и товарами для детей могут стать для китайцев значительно дороже.

Налоговая система Гонконга привлекательна в первую очередь своей простотой и лояльностью. В ее основе лежит территориальный принцип налогообложения, в рамках которого налогообложению подлежат только те доходы, местом происхождения и возникновения которых является Гонконг. Место регистрации налогоплательщика не является определяющим фактором для установления его налогового резидентства. Вся прибыль, сформированная и полученная в Гонконге, определяется через концепцию источника происхождения прибыли.

Закон Гонконга о внутренних доходах (IRO) от 3 мая 1947 г. в настоящее время не содержит каких-либо положений, касающихся непосредственно электронной торговли. В связи с этим применяются статьи закона, регулирующие налог на прибыль, а также нормы общего права. Согласно официальному мнению, электронная коммерция приравнивается к традиционным формам предпринимательской деятельности. Налоговая ставка на прибыль компаний менее 2 млн гонконгских долларов теперь снижена до 8,25 %, а прибыль, которая превышает эту сумму, облагается по стандартной ставке налога в размере 16,5 %. Для структур без образования юридического лица — партнерств и индивидуальных предпринимательств — установлены свои налоговые ставки в размере 15 и 7,5 % соответственно [13].

В Гонконге за основу принят территориальный принцип налогообложения. Факт ведения бизнеса в Гонконге автоматически не включает частные компании в число плательщиков налога на прибыль в Гонконге. Налогообложению подлежит только возникающая или извлеченная в Гонконге прибыль, когда источник прибыли находится в Гонконге. Определение происхождения прибыли в рамках электрон-

ной торговли в Гонконге усложняется из-за виртуального характера транзакций.

Основное местонахождение компании имеет решающее значение для определения источника прибыли. В этой связи Департамент считает, что основным местонахождением предприятия является не размещение онлайн-платформы, а место проведения основных бизнес-операций, совершаемых физическим офисом. Управление онлайн-платформой осуществляют именно сотрудники, находящиеся в реальном офисе. При этом неважно, где проходят электронные транзакции. Если все бизнес-операции компании сосредоточены в Гонконге, а ее сервер расположен за его пределами, то прибыль компании от электронной коммерции будет облагаться налогом. Департамент внутренних доходов Гонконга приравнивает онлайн-торговлю в Гонконге к традиционным формам предпринимательской деятельности и не планирует налоговых решений, препятствующих росту электронной торговли в государстве. Между тем Департамент намерен принимать все необходимые меры для противодействия.

На наш взгляд, в российской практике налогообложения электронной коммерции могли бы быть применены такие практики стран АТР, как определение налоговой юрисдикции по месторасположению сервера компании, упрощенная регистрация иностранных компаний на сайте ФНС России для уплаты налогов, а также прогрессивная налоговая ставка НДС, что способствовало бы развитию данной отрасли.

Выводы, заключение

Таким образом, были рассмотрены проблемы, возникшие перед государством в период цифровизации экономики. Цели и задачи исследования были достигнуты. Сравнительный анализ практик законодательного регулирования и налогообложения электронной коммерции в Корее, Китае и Гонконге позволил сделать вывод, что в настоящее время законодательное регулирование электронной коммерции сформировано неокончательно. Подходы к решению данной проблемы отличаются в разных странах. На наш взгляд, в эпоху цифровизации и трансграничного сотрудничества целесообразно и необходимо разработать аспекты налогового регулирования электронной коммерции на мировом уровне с учетом интересов всех субъектов экономики. Эффективное налоговое администрирование также является важной частью законодательного регулирования электронной коммерции на современном этапе, и так как в России оно сформировано не в полной мере, изучение практик электронного налогового администрирования в АТР является дальнейшим направлением исследования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Старкова Н. О. Особенности налогового регулирования электронной коммерции в РФ // Вестник НГИЭИ. 2017. № 9(76). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-nalogovogo-regulirovaniya-elektronnoy-kommertsii-v-rf>
2. Simkin M. G., Bartlett G. W., Shim J. P. Pros And Cons Of E-Commerce Taxation // International Business & Economics Research Journal (IBER). 2011. 1(2). Pp. 61–71.
3. Yapar B. K., Bayrakdar S., Yapar M. The Role of Taxation Problems on the Development of E-Commerce // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol. 195. Pp. 642–648. URL: https://ac.els-cdn.com/S1877042815036241/1-s2.0-S1877042815036241-main.pdf?_tid=63e15201-0f0a-4078-9715-1becbf448b0&acdnat=1547271544_693845b305aa02e596af4b7fa5f68222
4. Online-Shopping and E-Commerce worldwide: Statistics & Facts. URL: <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>

5. Jeon J. S., Lee W., Lee K-W. E-Commerce: Korea. Yoon&Yang LLC. URL: <https://gettingthedealthrough.com/area/11/jurisdiction/35/e-commerce-2017-korea/>
6. Chen J. E-Commerce: China. Yoon&Yang LLC. URL: <https://gettingthedealthrough.com/area/11/jurisdiction/27/e-commerce-china/>
7. Promotion of Information and Communications Network Utilization and Data Protection, etc. URL: https://www.privacy.go.kr/cmm/fms/FileDown.do?atchFileId=FILE_000000000830762&fileSn=0
8. Personal information protection act. URL: <http://koreanlii.or.kr/w/images/0/0e/KoreanDPAct2011.pdf>
9. Framework act on electronic documents and transactions. URL: http://elaw.klri.re.kr/eng_mobile/viewer.do?hseq=27334&type=part&key=28
10. Act on consumer protection in electronic commerce, etc. URL http://english.kca.go.kr/down/eng/laws/Act_on_Consumer_Protection_in_Electronic_Commerce,%20etc.pdf
11. Законы КНР, законодательство и право Китая. URL: <http://law.uglc.ru>
12. Salanki A. South Korea — VAT on electronic services provided by foreign entities — changes as of 1 July 2015. URL: <https://ebiz.pwc.com/2015/05/south-korea-vat-on-electronic-service-provided-by-foreign-entities-changes-as-of-1-july-2015/>
13. Международное налогообложение. Налоговые системы зарубежных стран. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/гонконг/>

REFERENCES

1. Starkova N. O. Features of tax regulation of e-commerce in the Russian Federation // Bulletin of NIERI. 2017. No. 9 (76). (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-nalogovogo-regulirovaniya-elektronnoy-kommertsii-v-rf>
2. Simkin M. G., Bartlett G. W., Shim J. P. Pros And Cons Of E-Commerce Taxation // International Business & Economics Research Journal (IBER). (2011). 1(2). Pp. 61–71.
3. Yapar B. K., Bayrakdar S., Yapar M. The Role of Taxation Problems on the Development of E-Commerce // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol. 195. Pp. 642–648. URL: https://ac.els-cdn.com/S1877042815036241/1-s2.0-S1877042815036241-main.pdf?_tid=63e15201-0f0a-4078-9715-1becbbb448b0_1547271544_693845b305aa02e596af4b7fa5f68222
4. Online-Shopping and E-Commerce worldwide: Statistics & Facts. The Statistics Portal. URL: <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>.
5. Jeon J. S., Lee W., Lee K-W. E-Commerce: Korea. Yoon & Yang LLC. URL: <https://gettingthedealthrough.com/area/11/jurisdiction/35/e-commerce-2017-korea/>
6. Chen J. E-Commerce: China. Yoon & Yang LLC. URL: <https://gettingthedealthrough.com/area/11/jurisdiction/27/e-commerce-china/>
7. Promotion of Information and Communications Network Utilization and Data Protection, etc. URL: https://www.privacy.go.kr/cmm/fms/FileDown.do?atchFileId=FILE_000000000830762&fileSn=0
8. Personal information protection act. URL: <http://koreanlii.or.kr/w/images/0/0e/KoreanDPAct2011.pdf>
9. Framework act on electronic documents and transactions. URL: http://elaw.klri.re.kr/eng_mobile/viewer.do?hseq=27334&type=part&key=28
10. Act on consumer protection in electronic commerce, etc. URL http://english.kca.go.kr/down/eng/laws/Act_on_Consumer_Protection_in_Electronic_Commerce,%20etc.pdf
11. Laws of the People's Republic of China, legislation and law of China. UGL Corporation Ltd. (In Russ.). URL: <http://law.uglc.ru>
12. Salanki A. South Korea. July 1, 2015. URL: <https://ebiz.pwc.com/2015/05/south-korea-vat-on-electronic-service-provided-by-foreign-entities-changes-as-of-1-july-2015>
13. International taxation. Tax systems of foreign countries. (In Russ.). URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/Hongkong>

Как цитировать статью: Барсова У. В., Синенко О. А., Ситчихина В. Е. Практика государственного регулирования электронной коммерции в странах АТФ // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 111–116. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.178.

For citation: Barsova U. V., Sinenko O. A., Sitchikhina V. E. Practice of the state regulation of e-commerce in the ATP countries // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 111–116. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.178.

УДК 336.11
ББК 65.263

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.126

Belomyttseva Olga Svyatoslavovna,
candidate of economics,
associate professor of department
of finance and accounting,
Institute of Economics and Management,
National Research Tomsk State University,
Tomsk, Russia
e-mail: olbel2001@mail.ru

Беломятцева Ольга Святославовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
финансов и учета,
Институт экономики и менеджмента,
Томский государственный университет,
г. Томск,
e-mail: olbel2001@mail.ru

Supis Irina Petrovna,
student of the Master's program
38.04.08 Finance and accounting
Institute of Economics and Management,
National Research Tomsk State University,
Tomsk, Russia
e-mail: supis_irina@mail.ru

Супис Ирина Петровна,
студент магистерской программы
38.04.08 «Финансы и кредит»
Института экономики и менеджмента,
Томский государственный университет,
г. Томск,
e-mail: supis_irina@mail.ru

ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ В РОССИИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

REVIEW OF THE RESEARCHES OF THE BEHAVIORAL FINANCES IN RUSSIA: HISTORY AND TODAY

08.00.00 – Экономические науки
08.00.01 – Экономическая теория
08.00.00 – Economic sciences
08.00.01 – Economic theory

В статье представлен обзор исследований российских ученых, занимающихся проблемами поведенческих финансов. Упомянута полемика относительно дисциплинарного статуса поведенческих финансов в финансовой науке. Отмечена тесная взаимосвязь развития поведенческих финансов и экономической психологии в России, разграничены объекты изучения обеих наук. Описан современный этап развития поведенческого подхода, обозначен ряд причин, ограничивающих его повсеместное распространение. Авторами сформулированы перспективы развития поведенческих финансов и потенциальные возможности их прикладного использования. Исследование разбито на временные отрезки, совпадающие с историей России, что позволяет выделить и раскрыть особенности каждого этапа развития отрасли поведенческих финансов.

This paper provides review of the Russian scientists exploring the behavioral finance issues. The discussion regarding the status of behavioral finance in the financial science is mentioned. The study underlines interaction of development of the behavioral finance and economic psychology in the Russian science; and distinguishes between the objects of both disciplines. The modern stage of the behavioral approach development is presented, as well as the number of reasons that limits its wide spread. The authors describe some prospects of development of behavioral finance and name potential opportunities for practical use of behavioral approach. The study is split into the time periods coinciding with the history of Russia, which allows underlying and describing peculiarities of every stage of development of behavioral finance.

Ключевые слова: поведенческие финансы, иррациональное поведение, экономическая психология, экономическое поведение индивидов, принятие решений в условиях неопределенности, теория перспектив, поведенческий подход, экономическое суждение.

Key words: behavioral finance, irrational behavior, economic psychology, economic behavior of individuals, decision-making in the conditions of uncertainty, prospects theory, behavioral approach, economic judgments

Введение

Классические финансовые теории строятся на допущении о рациональном поведении инвестора на фондовом рынке. Разумный инвестор принимает обоснованные финансово-инвестиционные решения, стремясь максимизировать собственную выгоду, контролируя уровень риска операций. Однако большой массив эмпирических исследований реального рынка ценных бумаг показал, что далеко не всегда решения инвесторов можно назвать рациональным или взвешенными.

Полемика относительно рациональности инвесторов в мировой финансовой науке идет уже не один десяток лет. В результате сформировались два противоположных течения, а именно рациональные и иррациональные финансы, основным направлением которых являются поведенческие финансы.

Поведенческий подход заключается в рассмотрении иррациональностей в поведении инвесторов на фондовом рынке не в качестве случайных отклонений, а как систематически проявляющихся ошибок, обусловленных психологическими особенностями человека. Такой

подход вписывается в уже существующую концепцию финансового пространства, выявляя погрешности и иррациональности классических теорий, которые можно устранить на уровне инвестора.

Целью данной статьи является анализ российских исследований, посвященных проблемам поведенческих финансов. В связи с заявленной целью были сформулированы несколько **задач**:

- рассмотрение места поведенческих финансов в экономической науке;
- анализ процесса зарождения поведенческих финансов как самостоятельной научной дисциплины в России;
- изучение особенностей развития поведенческого подхода в соответствии с периодами истории России;
- анализ трудностей прикладного использования поведенческих теорий в российской экономике;
- формулировка перспектив развития отечественной поведенческой мысли.

Признание нобелевским комитетом

Поведенческие финансы — относительно молодая наука, и пока некоторые ученые-«классики» не признают ее научный статус, другие исследователи получают признание Нобелевского комитета.

Первая премия за вклад в развитие поведенческой экономики была присуждена Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу в 2001 г. Ученые показали изъяны в функционировании рынка, участники которого располагают нерелевантной информацией.

Наиболее известным нобелевским лауреатом за изучение поведенческих финансов является Дэниел Канеман. Их совместная с Амосом Тверски работа «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» не только получила премию за использование психологических исследований в экономике в 2002 г., но и дала толчок развитию поведенческого подхода. Премией за использование психологических исследований в экономике одновременно с Канеманом был отмечен Вернон Смит. Еще чуть позже, в 2005 г., комитет присуждает награду Роберту Ауманну и Томасу Шеллингу за использование теории игр при изучении природы конфликтов и сотрудничества.

В 2017 году премию за вклад в развитие поведенческой экономики получил Ричард Талер. В своей работе «Nudge. Архитектура выбора» совместно с Кассом Сантстейном он показал, как социальные предпочтения, недостаток самоконтроля систематически влияют на принятие индивидами решений и рыночную обстановку [1]. Талер уверен, что подтолкнуть людей к лучшим решениям возможно при помощи разумной «архитектуры выбора». Как раз об этом его книга, основанная на многолетних научных исследованиях.

Хочется верить, что работа Талера, нарушившая 12-летний перерыв, станет началом нового периода активных исследований поведенческих финансов, в том числе российскими учеными, которые также будут отмечены членами Нобелевского комитета.

Где заканчивается экономическая психология и начинаются поведенческие финансы

Во время изучения процесса становления и развития поведенческих финансов в России возникает проблема разграничения понятий «поведенческие финансы» и «экономическая психология». Данные понятия зачастую подменя-

ют друг друга и используются для описания одних и тех же тем в трудах ученых. Для начала стоит разобраться, действительно ли они синонимичны.

В научной литературе экономической психологии так и не присвоен единый дисциплинарный статус. Как утверждает О. С. Посьпанова, экономическая психология является одной из прикладных отраслей социальной психологии [2, с. 333]. Она анализирует факторы, обуславливающие экономический выбор и непосредственно процесс принятия решений.

Согласно И. В. Троицкой, современный этап развития экономической психологии охватывает как микро-, так и макро-уровень. С одной стороны, объект ее изучения — потребитель в лице индивидуума, домашнего хозяйства, фирмы, а, с другой, предметом изучения выступают такие понятия, как безработица, инфляция, налог и т. д. [3, с. 25]. Более того, экономическая психология изучает, насколько восприятие экономической действительности и модель поведения индивидов, социальных групп и даже слоев населения обусловлена их стереотипами мышления, паттернами, установками [4].

В целом экономическая психология изучает поведение людей в условиях производства, обмена, потребления и распределения благ, то есть в условиях экономических отношений [1, с. 333].

Тесные взаимоотношения экономической психологии и экономической социологии обусловлены общим предметом исследований — социальными группами. Если психология изучает экономическое поведение как отдельных индивидов, так и целых групп, то социология акцентирует свое внимание на роли поведения и деятельности людей в системе общественных экономических отношений.

Еще одно направление взаимодействия экономики и психологии нашло свое отражение в поведенческой экономике. Поведенческая экономика или поведенческие финансы исследуют процесс принятия экономических решений в условиях неопределенности с точки зрения предположений поведения экономических агентов с учетом концепции их ограниченной рациональности. Поведенческая наука — относительно молодое направление, сформировалось как продолжение и теоретическая основа экспериментальной экономики.

Поведенческая экономика (behaviour — англ. «поведение») не имеет отношения к бихевиоризму. Как утверждает Р. И. Капелюшников, бихевиоральный подход подразумевает анализ лишь внешнего, то есть наблюдаемого поведения, в то время как поведенческая экономика оценивает воздействие внутренних, ментальных процессов на принимаемые решения [5].

В этом случае поведенческие финансы имеют больше общего с когнитивной психологией. В отличие от бихевиоризма, когнитивная психология рассматривает сознание как равнозначный внешним стимулам фактор поведения человека [6]. Исследуя процессы восприятия и обработки информации, памяти, способности принятия решений, когнитивная психология использует аналогию человеческой психики с компьютером, в связи с чем основными когнитивными процессами считаются процессы обработки информации. Т. Д. Марциновская указывает на то, что, несмотря на объективность получаемых данных, такой подход не отражает сложный механизм работы человеческой психики, слишком упрощая его [7, с. 409].

Таким образом, можно отметить, что теоретические основы поведенческих финансов в России сформировались на основе советской школы экономической психологии, которая, в свою очередь, развивалась одновременно с зарубежными поведенческими теориями и предпосылками, давшими начало новому научному направлению — поведенческим финансам [8, с. 21]. Поэтому, рассматривая труды, посвященные экономической психологии, но затрагивающие не только предпосылки формирования экономических суждений индивидов, но и принятия на их основе решений, можно отнести их к работам, посвященным поведенческим финансам. Это основная причина неразрывной истории становления и развития обеих наук.

Зарождение экономической психологии в период дореволюционной России

Основоположником экономической психологии в России часто называют В. М. Бехтерева. Еще в 1903 г. в его работе «Внушение и его роль в общественной жизни» он посвятил одну из глав «спекулятивным эпидемиям» [9]. Там он описывает финансовые решения, принимаемые под внушением, влияние «подражания» на спрос и предложение. «В. М. Бехтерев обратил внимание не только на биржевые паники, но и на коррекции спроса и предложения за счет вкуса и моды, внушения и умений продавца» [10, с. 111]. Примечательно, что поведенческие финансы как самостоятельная дисциплина сформировались спустя почти 70 лет после публикации В. М. Бехтерева, однако его труды уже в полной мере относились к предмету исследования поведенческих финансов.

Развитие экономической психологии и формирование поведенческих финансов как самостоятельной отрасли

Экономическая психология в России получила свое развитие в момент перехода к рыночной экономике, когда обнаружили не только экономические, но и социально-психологические проблемы. Радикальные преобразования стали предпосылкой к формированию экономической психологии как самостоятельной науки.

На первом этапе она развивалась в жестких рамках экономических теорий, затрудняющих полноценную интеграцию экономического и психологического знания. В 80-х годах XX в. была образована Международная ассоциация исследователей экономической психологии. До сих пор Ассоциация является одной из ведущих организаций, занимающихся проблемами экономики и психологии, экономической психологии, задачами применения методов психологии в экономике и наоборот [11].

Активное развитие экономической психологии связывают с научной деятельностью советского ученого, доктора экономических наук, психолога А. И. Китова. Экономическая психология, по его мнению, изучает психологические условия эффективного хозяйствования, отражение форм собственности и производственных отношений в сознании человека, а также влияние представлений, мыслей и чувств человека на его трудовую деятельность и социальное поведение [13, с. 168–171]. Проживая в эпоху планирования и идеологических ограничений, Китов умело балансировал между развитием идеи несостоятельности экономики коммунизма и довольно успешной карьерой на государственных постах. Его стоит отметить как ученого-практика, внедряющего и апробирующего результаты своих исследований.

В 1974 году он становится начальником созданной кафедры психологии управления Академии МВД СССР, с 1977 г. работает заместителем начальника [14]. В 1979 году он становится профессором Академии народного хозяйства при Правительстве РФ и через пять лет публикует свое фундаментальное исследование «Психология хозяйственного управления» [13], которое является частью серии «Экономика и управление», подготовленной сотрудниками Академии народного хозяйства при Совете Министров СССР. В книге Китов рассмотрел такие важные аспекты, как повышение роли психологических знаний в деятельности руководителя, требования к личности руководителя, особенности формирования его авторитета, психологические условия эффективности управленческих решений и работа руководителя по организации и контролю исполнения. Уже в 1987 г. Китов публикует первую в СССР книгу «Экономическая психология» [12], включающую в себя большой массив проведенных им исследований.

Область интересов Китова не концентрировалась только на поведенческих финансах (как и Канемана с Тверски) в силу того, что на тот момент финансовых рынков в России просто не существовало. Однако Китов уже в 1984 г. выделял поведенческие финансы как отдельную отрасль психологических знаний наряду с психологией хозяйственного управления. С этого момента можно говорить о совместном развитии экономической психологии и поведенческих финансов в России.

Стоит обратить внимание на то, что работа Китова вышла в свет приблизительно в одно время с первыми публикациями исследований Д. Канемана и А. Тверски в области поведенческих финансов. С именами этих ученых, а прежде всего с опубликованной в журнале «Science» статьей «Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения» (Judgement under uncertainty: Heuristics and Biases) связывают зарождение поведенческих финансов как науки в мировом научном сообществе. В своей работе Тверски и Канеман выдвигают гипотезу о том, что люди полагаются на ограниченное количество эвристических правил, чтобы упростить сложные рассуждения о вероятностях [15]. На основе этого заключения ученые формулируют «Теорию перспектив», согласно которой человек склонен недооценивать низкие риски и переоценивать высокие.

Такие отечественные исследователи, как А. Чайнов, П. Савицкий, Н. Кондратьев, П. Струве и др., исследовали роль психологических и поведенческих факторов в хозяйственной деятельности.

Чайнов, один из основателей организационно-производственной школы экономистов-аграрников, разработывал принцип предельной полезности по анализу хозяйственной деятельности. В своей теории трудового крестьянского хозяйства он исследует мотивацию членов трудового хозяйства как оценку ценности результатов деятельности, то есть как соотношение тяжести последних, предельных единиц труда, затрачиваемого для увеличения объема выпускаемой продукции, и предельной полезности, которая определяется степенью удовлетворения потребностей субъекта в материальных благах, которая снижается по мере роста количества ценностей, которые становятся собственностью предприятия [16, с. 312–314]. Чайнов рассматривает не только индивидов, но и группы людей, которые в его теории являются одновременно и производителями, и потребителями.

В свою очередь, Савицкий рассматривает предпринимательскую деятельность как духовно-экономическую, помимо ее хозяйственного назначения. Он утверждает, что получение прибыли как основная цель предпринимательства не может быть реализована без решения задач развития хозяйства и общества. Расширяя удовлетворенность коллектива, утверждает Савицкий, предприниматель повышает эффективность работы всего предприятия, а значит, и его прибыльность [16, с. 299].

Стоит упомянуть также исследования Кондратьева, посвященные анализу индивидуальных и групповых актов поведения и взаимодействия людей, которые являются основной хозяйственных явлений. Он утверждал, что экономическое поведение обусловлено множеством субъективных, эмоциональных, психологических факторов. Одним из первых Кондратьев также сформулировал проблему взаимосвязи явлений человеческого поведения и экономических явлений и отношений. Он отмечал: «В каждый конкретный промежуток времени в обществе существует как система актов поведения, так и корреспондирующая ей система хозяйственных отношений» [17, с. 528–530].

Период дореволюционной России отмечен интересом исследователей к изучению предпринимательских объединений. Е. Шорохова утверждает, что такие социально-психологические феномены, как предпринимательские объединения, в основе своего образования преследовали две цели: выполнение хозяйственных задач и создание круга общества, объединенного общими интересами, взаимным доверием и ответственностью [18, с. 39].

Таким образом, можно сделать вывод, что область исследования поведенческих финансов является одним из аспектов изучения экономической психологии, поэтому в литературе, как правило, ученых и исследователей относят к более обширной из двух дисциплин.

Современный этап развития поведенческих финансов

Среди современных исследований, посвященных процессу принятия экономических решений индивидуумами, нельзя не отметить книгу Н. Б. Рудыка «Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью» [19], вышедшую в свет в 2004 г. На данный момент его работа — единственный более-менее структурированный и полноценный материал по поведенческой экономике в России. Книга знакомит читателя с новой областью финансов, пытающейся (в отличие от классических финансов) учесть иррациональную природу человека и ее влияние на процесс принятия решений финансовыми менеджерами и инвесторами. Традиционной концепции рационального принятия решений в книге противопоставляется идея познавательных иллюзий, которые воздействуют на процесс мышления людей и порождают в нем систематические ошибки.

Рудык пытается описать и классифицировать финансовое приложение ошибок человеческого мышления: чрезмерная уверенность в себе, заблуждение «горячей руки», эффекты оверреакции и андерреакции, эффект издержек «влипания», эффект диспозиции, чрезмерно активная торговля и многие другие [19, с. 214–223]. Книга написана простым языком и сопровождается обилием практических примеров, что позволяет изучать ее не только специалистам и ученым, но и любому желающему.

Еще одним важным трудом, посвященным поведенческим финансам в России, можно считать адаптированное издание лучшего зарубежного пособия по поведенческим финансам — сборника статей по поведенческим финансам

к исследованиям «Поведенческие финансы. Инвесторы, Компании, Рынки» К. Бейкера и Дж. Нофсингера [20]. К сожалению, на данный момент не существует учебника, объединяющего область поведенческих финансов единой терминологией, методологией, логикой и последовательностью разработанных теорий. Авторы названной книги, осознавая масштаб поставленной задачи, пошли другим путем. Их работа — объединение всех достижений и разработок по поведенческим финансам в один труд. В свою очередь, профессорский состав Финансового университета при Правительстве РФ адаптировал зарубежное издание и дополнил его комментариями, тестами и задачами, практически оформив материал в целостное пособие, которое может быть использовано студентами вуза для понимания современного состояния области поведенческих финансов.

За год до публикации их работы, в 2009 г., выходит монография Бейкера «Фундаментальные понятия поведенческих финансов и основные взаимосвязи между ними» под редакцией Нофсингера [21]. Его работа не только раскрывает основные постулаты поведенческих финансов, но также содержит главу о преподавании поведенческих теорий в процессе бизнес-обучения с рекомендуемой литературой и педагогическими разработками.

В 2014 году журнал «Финансы и кредит» публикует важную работу В. А. Горещкой «Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами» [22]. Горещкая рассуждает о возможностях практического использования теории перспектив при оценке средней доходности финансового актива, сделок на фондовом рынке и торговли финансовыми активами. Она пишет, что основное препятствие на пути к широкому применению теории перспектив заключается в сложности конкретизации понятий «выигрыш» и «проигрыш» в каждой конкретной ситуации. Преодоление этого барьера позволит расширить границы прикладного использования поведенческих теорий.

Через год после публикации Горещкой «Финансы и кредит» печатают еще одну статью, посвященную поведенческим финансам. В своем труде «Развитие концепции поведенческих финансов в российской финансовой науке» [8] доцент кафедры оценки и управления собственностью Финансового университета при Правительстве РФ С. Ю. Богатырев представил разрабатываемую концепцию дисциплины о поведенческих финансах с учетом российской действительности в Финансовом университете при Правительстве РФ. Концепция включает в себя три части: теория, инструментарий и классификация эвристик. Каждая часть, в свою очередь, делится на три раздела: теоретический, раздел, посвященный противопоставлению классических и поведенческих теорий, и методология поведенческих финансов. Как утверждает Богатырев, «связав финансовую модель с физиологическими процессами, исследователь получает более обоснованный результат, так как сила физиологических процессов практически непреодолима для лица, принимающего финансовое решение» [8, с. 22–24].

В заключение он отмечает, что поведенческие исследования и разработанные концепции применимы и актуальны в трех направлениях:

- 1) поведенческая оценка;
- 2) поведенческая отчетность;
- 3) поведенческое планирование.

Богатырев также заявляет о востребованности поведенческих научных исследований как в России, так и за рубежом, что говорит о перспективности исследований.

Результаты анализа и выводы

К сожалению, достаточно солидные теоретические наработки в области поведенческих финансов не подкреплены аналогичным объемом практических исследований в этой области. Молодая наука, зародившаяся на Западе, не так широко изучается и освещается в России, однако можно наблюдать тенденцию увеличения интереса отечественного научного сообщества к поведенческой экономике. С 2016 года Открытый университет Егора Гайдара осуществляет набор слушателей на онлайн-курс «Поведенческие финансы» с возможностью получения сертификата при его успешном прохождении. Его можно рассматривать как альтернативу американской обучающей платформой «Coursera», предлагающей курс о поведенческих финансах на английском языке от Университета Дюка.

Не только интерес и глубина исследований ученых, сила междисциплинарного взаимодействия, но и повсеместное распространение поведенческого подхода среди населения будет способствовать дальнейшему развитию отрасли поведенческих финансов.

Изучение предпосылок поведения инвесторов поможет эффективнее осуществлять прогнозирование на финансовых рынках. В абстрактной, правильно функционирующей системе рынки, а особенно рынки ценных бумаг, представляют собой саморегулирующиеся системы. Любые возникающие ошибки тут же корректирует сам рынок, поэтому и

прогнозировать дальнейшее его развитие можно довольно точно. На практике инвесторы пытаются (и часто довольно успешно) манипулировать ценами для достижения своих целей, совершая определенные сделки или торговлю на основе инсайдерской информации [23, с. 238–239]. Возникает вопрос, насколько эффективными могут быть традиционные методы и модели прогнозирования в таких условиях? Современный подход должен концентрироваться в области моделирования фондовых рынков с учетом поведенческих факторов и построения моделей, позволяющих более точно прогнозировать их динамику.

Кроме того, теории поведенческих финансов разработаны с учетом психологических особенностей индивидов, а значит, имеют огромный потенциал в части разработки индивидуальных инвестиционных стратегий, учитывающих склонности, предпочтения и механизмы принятия решений каждого индивида.

Главным результатом научных исследований в направлении формирования отечественной традиции поведенческих финансов должна стать поведенческая теория, отражающая модели и стереотипы мышления российских субъектов рыночных отношений [24, с. 272–273], а также агентов рынка, осуществляющих операции в различных секторах отечественного финансово-инвестиционного рынка. Такая теория будет служить «основой роста экономик как отдельных стран, так и всего мирового сообщества» [25, с. 44].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 240 с.
2. Посыпанова О. С. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей. Калуга : Изд-во КГУ имени К. Э. Циолковского, 2012. 296 с.
3. Троицкая И. В. Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии : курс лекций. СПб. : СПбГАСУ, 2010. 176 с.
4. Сметанин А. Ю. Психология экономической безопасности // Вестник Московского университета МВД. 2015. № 7. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21847930>
5. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм: препринт. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 76 с.
6. Худокормов А. Г. Нобелевские лауреаты по экономике в XXI веке: Д. Канеман (2002), Р. Ауманн (2005), К. Писсаридес (2010), Ю. Фама (2013), Р. Шиллер (2013). URL: <https://archive.econ.msu.ru>
7. Марцинковская Т. Д. История психологии. М. : Академия, 2004. 544 с.
8. Богатырев С. Ю. Развитие концепции поведенческих финансов в Российской финансовой науке // Финансы и кредит. 2015. № 42(666). С. 19–30.
9. Бехтерев В. М. Внушение и его роль в общественной жизни. СПб. : Изд. К. Л. Риккера, 1903. 144 с.
10. Дейнека О. С. Экономическая психология (статус, развитие, образовательные перспективы) // Национальный психологический журнал. 2006. С. 110–114.
11. What is IAREP? URL: <http://www.iarep.org>
12. Китов А. И. Экономическая психология. М. : Экономика, 1987. 303 с.
13. Китов А. И. Психология хозяйственного управления. М. : Академия МВД, 1979. 248 с.
14. Спасенникова В. Экономическая психология : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. URL: <https://books.google.ru/books>
15. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk // Econometric. 1979. No. 47. Pp. 263–291.
16. Журавлев А. Л. Социальная психология : учеб. пособие. М. : ПЕР СЭ, 2002. 351 с.
17. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. М. : Наука, 1991. С. 524–534.
18. Журавлева А. Л., Шорохова Е. В. Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М., 1999. С. 144–151.
19. Рудык Н. Б. Поведенческие финансы, или между страхом и алчностью. М. : Дело, 2004. 272 с.
20. Baker H. Kent, Nofsinger John R. Behavioral finance: Investors, Corporations and Markets. New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. Pp. 236–244.
21. Бейкер К. Фундаментальные понятия поведенческих финансов и основные взаимосвязи между ними. М. : Лаборатория книги, 2009. 198 с.

22. Горецкая В. А. Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами // *Финансы и кредит*. 2014. № 4(580). С. 28–36.
23. Беломытцева О. С., Супис И. П. Организация противодействия использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком в Российской Федерации // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2016. № 3(36). С. 238–244.
24. Синельников М. В. Международная практика внедрения поведенческих финансов // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2016. № 8. С. 268–278.
25. Трофимова К. В., Чуваев А. В. Проблемы соответствия форм образовательного процесса особенностям современных молодых поколений // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2018. № 3(44). С. 217–222.

REFERENCES

1. Taler R., Sanstein K. *Nudge: Architecture of choice. How to improve our decisions regarding to health, wealth and happiness*. M. : Mann, Ivanov and Ferber, 2017. 240 p. (In Russ.).
2. Posipanova O. S. *Economic psychology: psychological aspects of customers' behavior*. Kaluga : Publ. of KGU, 2012. 296 p. (In Russ.).
3. Troitskaya I. V. *Psychology of entrepreneurial activity and fundamentals of economic psychology*. SPb. : SPbGASU, 2010. 176 p. (In Russ.).
4. Smetanin A. U. *Psychology of economic security* // *Bulletin of Moscow University of the MIA*. 2015. No. 7. (In Russ.). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21847930>
5. Kapelushnikov R. *Behavioral economics and new paternalism: working paper*. M. : Publishing House of the Higher School of Economics, 2013. 76 p. (In Russ.).
6. Khudokormov A. G. *Nobel laureates in economics in the 21st century: D. Kahneman (2002), R. Aumann (2005), C. Pissaridos (2010), J. Phama (2013), R. Schiller (2013)*. (In Russ.). URL: <https://archive.econ.msu.ru>
7. Martsinkovskaya T. D. *The history of psychology*. M. : *Academiya*, 2004. 544 p. (In Russ.).
8. Bogatyrev S. Yu. *The development of the concept of behavioral finance in Russian financial science* // *Finance and credit*. 2015. No. 2(666). Pp. 19–30. (In Russ.).
9. Bechterev V. M. *Suggestion and its role in public life*. SPb. : Publishing house of K. L. Rikker, 1903. 544 p. (In Russ.).
10. Deineka O. S. *Economical psychology (status, development, educational prospects)* // *National psychological journal*. 2006. Pp. 110–114. (In Russ.).
11. *What is IAREP? The International Association for Research in Economic Psychology (IAREP)*. URL: <http://www.iarep.org>
12. Kitov A. I. *Economical psychology*. M. : *Economika*, 1987. 303 p. (In Russ.).
13. Kitov A. I. *Psychology of economic management*. M. : *Academy of the MIA*, 1979. 248 p. (In Russ.).
14. Spasennikova V. *Economic psychology : study guide for students*. Economic portal. (In Russ.). URL: <https://books.google.com/books>
15. Kahneman D., Tversky A. *Prospect theory: analysis of decision under risk* // *Econometric*. 1979. No. 47. Pp. 263–291.
16. Zuravlev A. L. *Social psychology*. M. : *PER SE*, 2002. 351 p. (In Russ.).
17. Kondratev N. D. *The main issues of economical statics and dynamics*. M. : *Nauka*, 1991. Pp. 524–534. (In Russ.).
18. Zhuravleva A. L., Shorokhov E. V. *Socio-psychological studies of leadership and entrepreneurship*. M., 1999. Pp. 144–151. (In Russ.).
19. Rudyk N. B. *Behavioral finance or between fear and greed*. M. : *Delo*, 2004. 272 p. (In Russ.).
20. Baker H. Kent, Nofsinger John R. *Behavioral finance: Investors, Corporations and Markets*. Kent, New Jersey, John Wiley & Sons, Inc, 2010. Pp. 236–244.
21. Baker K. *Fundamental concepts of behavioral finance and the basic interrelations between them*. M. : *Laboratoriya knigi*, 2009. 198 p. (In Russ.).
22. Gorezkaya V. A. *Behavioral finance: application of the theory of prospects in financial management* // *Finance and credit*. 2014. No. 4(580). Pp. 28–36. (In Russ.).
23. Belomytseva O. S., Supis I. P. *Countering the misuse of insider information and market rigging in the Russian Federation* // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2016. No. 3(36). Pp. 238–244. (In Russ.).
24. Sinelnikov M. V. *International experience of integrating of behavioral finance* // *Economics: yesterday, today, tomorrow*. 2016. No. 8. Pp. 268–278. (In Russ.).
25. Trofimova K. V., Chuvaev A. V. *Problems with correspondence of the forms of the educational process to the features of modern young generations* // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2018. No. 3(44). Pp. 217–222. (In Russ.).

Как цитировать статью: Беломытцева О. С., Супис И. П. Обзор исследований в области поведенческих финансов в России: история и современность // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 117–122. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.126.

For citation: Belomytseva O. S., Supis I. P. Review of the researches of the behavioral finances in Russia: history and today // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 117–122. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.126.

УДК 33
ББК 65

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.146

Bulankina Ekaterina Vladimirovna,
candidate of historical sciences,
associate professor of the department of state
and municipal management,
Institute of management technologies and agrarian market,
Samara state agricultural academy,
Samara,
e-mail: Bulasic80@mail.ru

Буланкина Екатерина Владимировна,
канд. истор. наук,
доцент кафедры государственного
и муниципального управления,
Институт управленческих технологий и аграрного рынка,
Самарская государственная сельскохозяйственная академия,
Самара,
e-mail: Bulasic80@mail.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: АНАЛИЗ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

IMPLEMENTATION OF THE STATE POLICY OF IMPORT SUBSTITUTION IN AGRICULTURE OF THE SAMARA REGION: ANALYSIS OF THE CONGRESS AND EXHIBITION ACTIVITIES OF THE REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and national economy management

Предметом исследования выступают механизмы реализации политики импортозамещения в сельском хозяйстве Самарской области. В данном исследовании участие региона в международных выставках и конгрессах изучается в качестве важнейшего инструмента стимулирования инновационного развития региона и выполнения указов президента РФ, способствует налаживанию деловых контактов, расширению сферы услуг, укреплению межрегионального и международного сотрудничества. В ходе исследования было установлено, что для реализации этого процесса конгрессно-выставочные мероприятия должны иметь межотраслевой и региональный характер. В целом сельское хозяйство остается одной из самых динамично растущих отраслей российской экономики.

Во многом благодаря достигнутым договоренностям и заключенным контрактам на международных выставках за последние годы в российском АПК произошли качественные изменения: от преобладания импорта до реализации собственного экспортного потенциала. В связи с этим Минсельхоз России разработал паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в части экспорта продукции АПК.

Самарский регион обладает множеством преимуществ, таких как выгодное и удобное географическое положение, устойчивый экономический рост, достаточный ресурс рабочей силы, растущий объем инвестиций, богатое культурное наследие, а государственные задачи диктуют необходимость формирования открытых выставочных площадок для демонстрации образцов своей продукции и техники, поиска новых рынков сбыта как внутри страны, так и за ее пределами, привлечения инвесторов.

The subject of the research is the mechanisms for implementing the policy of import substitution in agriculture in the Samara region. In this study, the participation of the region in international exhibitions and congresses is studied as an essential tool to stimulate innovative development of the region and fulfill presidential decrees, helps to establish business

contacts, expand services, strengthen inter-regional and international cooperation. In the course of the study, it was established that in order to implement this process, congress and exhibition events should have an interdisciplinary and regional character. In general, agriculture remains one of the fastest growing sectors of the Russian economy.

Thanks largely to the agreements reached and contracts concluded at international exhibitions, in recent years, there have been qualitative changes in the Russian agro-industrial complex, from the predominance of imports to the realization of its own export potential. In this regard, the Ministry of Agriculture of Russia has developed a passport of the national project “International cooperation and export” in terms of exports of agricultural products. And again for the future, the leading platforms for the realization of the set goals will be inserts and congresses of various levels.

The Samara region has many advantages, such as a favorable and convenient geographical position, steady economic growth, an adequate resource of the workforce, a growing amount of investments, and a rich cultural heritage. And the state tasks dictate the need to create open exhibition areas to demonstrate samples of their products and equipment, search for new markets both within the country and abroad, attracting investors.

Ключевые слова: конгрессно-выставочная деятельность, импортозамещение, механизмы стимулирования деловой активности, сельскохозяйственное производство, инновационная активность, инвестиционные проекты, технологический прорыв, инновационная активность Самарской области, XIX Поволжская агропромышленная выставка, собственный экспортный потенциал, развитие сельских территорий.

Keywords: congress and exhibition activities, import substitution, business incentive mechanisms, agricultural production, innovation activity, investment projects, technological breakthrough, innovative activity of the Samara Region, XIX Volga Region Agro-Industrial Exhibition, own export potential, rural development.

Введение

В настоящее время актуальность темы конгрессно-выставочной деятельности весьма велика. Прежде всего это связано с тем, что происходят постоянные изменения в экономической сфере страны. Индустрия конгрессно-выставочной деятельности становится динамично развивающейся сферой в мировой экономике [1]. Конгрессно-выставочная деятельность стала рассматриваться как инструмент стимулирования инновационной активности, которая способствует росту промышленного производства и расширяет сферы услуг. Это, в свою очередь, приводит к укреплению сотрудничества между регионами и на международной арене, создает хороший имидж производственной сферы, демонстрирует наличие хорошей ресурсной базы и в целом повышает инвестиционную привлекательность региона. Участие региона в таких рода мероприятиях стало одним из основных механизмов реализации политики импортозамещения в РФ.

Конгрессно-выставочная деятельность сегодня — часть общего механизма создания и распространения инноваций. В зарубежной науке данному вопросу посвящено немало исследований. Д. Голдблат, У. Хальцбаур, Э. Йеттингер, Б. Кнаус, Р. Мозер, А. Джуди, М. Целлер, Р. Гандапас, Р. Ньютон, П. Санджив, Н. Уотерс исследовали эффективное управление конгрессными мероприятиями. В отечественной науке проблемы конгрессно-выставочной деятельности исследованы в значительно меньшей степени и недостаточно системно. Диссертационные работы И. Г. Бычкова, С. Н. Трофимова, А. Г. Салашенко, Л. П. Усмановой посвящены разработке конкретных и узких вопросов по развитию конгрессного рынка. Особое место в историографии вопроса занимают труды практиков российской конгрессной индустрии А. Я. Пасмурова, Л. В. Говорова, А. В. Шумовича, А. Е. Назимко. Они рассматривали практические вопросы, связанные с методикой организации и проведения конгрессных мероприятий. Поэтому системных исследований отечественной конгрессной индустрии как важного фактора реализации государственной политики импортозамещения в сельском хозяйстве на региональном уровне пока нет.

Таким образом, основная **цель** данного исследования — проанализировать результаты конгрессно-выставочной деятельности Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области как механизма реализации государственной политики импортозамещения в сельском хозяйстве. Несмотря на обширность научных работ по данной теме, пока не было сформировано единое понятие и терминология конгрессно-выставочной деятельности, не определены основные направления развития данного вида деятельности в России и регионах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд исследовательских **задач**: проанализировать деятельность Самарского региона по реализации политики импортозамещения в сельском хозяйстве в 2017 г., изучить результаты крупнейших выставочно-презентационных мероприятий, которые способствовали реализации данного направления, выявить условия для дальнейшего развития региона и выполнения задач, поставленных правительством и президентом РФ.

Научная новизна работы состоит в том, что изучение опыта конгрессно-выставочной деятельности региона за несколько лет позволит рассчитать экономический эффект от подобного рода мероприятий и оценить эффективность деятельности регионального правительства в сельском хозяйстве в сфере импортозамещения.

В ходе исследования применялись следующие общенаучные **методы**: метод анализа, логический метод, исторический метод и т. д. Было установлено, что Самарская область продолжает активно реализовывать планы по импортозамещению в сельском хозяйстве. Этому способствовало участие организаций Самарской области в межрегиональных и международных выставочно-презентационных мероприятиях, объем финансирования которых составил 19 482,7 тыс. руб. [2].

Основная часть

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области совместно с руководителями предприятий пищевой и перерабатывающей отрасли в целях поиска новых инвесторов и привлечения иностранных инвестиций в область активно приняли участие в 18-й ежегодной международной специализированной выставке инноваций в сфере еды и напитков «SIAL China 2017», которая проходила в Народной Республике Китай (г. Шанхай) с 17 по 19 мая 2017 г. Для решения этих же задач была организована очередная XIX Поволжская агропромышленная выставка 22–23 сентября 2017 г. в пос. Усть-Кинельский Самарской области. Эту же направленность имело и участие делегации Самарской области в 19-й Российской агропромышленной выставке «Золотая осень — 2017» в Москве 4–7 октября 2017 г. Таким образом, Самарский регион ежегодно принимает участие на главных аграрных форумах страны, которые создают возможности для общения и расширения деловых контактов представителям сельского хозяйства и пищевой промышленности, создают демонстрационные площадки для новой продукции, способствуют расширению рынка сбыта как внутри страны, так и за ее пределами.

Важным событием в процессе создания и расширения собственного инновационного производства для компаний ООО «Компания «Био-Тон», ООО «Ойл-Агро» и ООО и фирмы «Нектар» стало участие в специализированной выставке в сфере еды и напитков «SIAL China 2017». Эти агропредприятия выставлялись в составе общей экспозиции Министерства сельского хозяйства РФ. Основным вопросом для обсуждения Самарской делегации и китайских партнеров стали вопросы поставки продукции растениеводства из Самарской области в Китай, интересовали их и вопросы переработки семян подсолнечника и новинки китайского оборудования в этой сфере. Отдельные встречи были посвящены вопросам концентратов для производства соковой продукции в Самарской области.

Представители Франции во время посещения Самарской области познакомились с достижениями региона в аграрной сфере и выразили свое желание дальнейшего сотрудничества. Прежде всего четыре французские компании интересовали механизмы расширения совместной деятельности в аграрной сфере совместно с сельскохозяйственными предприятиями Самарской области, в том числе расширение не только производственных отношений, но и торгово-инвестиционных.

Важные договоренности были достигнуты и с чешской делегацией. Основная сфера сотрудничества — разведение сельскохозяйственных животных. Результатом проведенной встречи стала договоренность о продолжении совместных усилий в области развития племенного животноводства и других направлений сельскохозяйственной отрасли. Интерес чешской делегации вызвала и возможность прямых поставок пищевой продукции при реализации проекта создания сети общественного питания на территории России.

В день открытия выставки важные договоренности были достигнуты с делегацией Ирана. Для Самарского региона этот международный партнер представляет интерес с точки зрения нового рынка сбыта для продукции растениеводства. Именно наличие рынка сбыта во многом определяет сегодня развитие отечественного предприятия, его успех и конкурентоспособность. Результатом переговоров с делегацией Республики Иран стало подписание меморандума о намерениях долгосрочного сотрудничества и реализации в Самарской области нескольких инвестиционных проектов. Основной акцент был сделан на производство, разведение и реализацию крупного рогатого скота, создание генетического центра с применением иранского генетического материала, выращивание зерновых культур, создание логистической инфраструктуры для производства сухих кормов, создание птицеводческого комплекса.

В целом успех XIX Поволжской агропромышленной выставки был обеспечен участием свыше 500 сельхозпредприятий, в том числе фермерских хозяйств, научно-исследовательских и образовательных учреждений, производителей сельхозтехники, удобрений, комбикормов, средств защиты растений, инвестиционных и страховых компаний, перерабатывающих предприятий Самарской области и других субъектов РФ.

В Москве на выставке «Золотая осень — 2017» Самарская область представила два стенда с крупными системообразующими инфра-структурными проектами совместно с ОАО «Корпорация развития Самарской области»:

- 1) проект по созданию бройлерного комплекса на территории Самарской области производительностью 75 тыс. т/год;
- 2) проект по созданию животноводческого комплекса полного цикла по производству молока, рассчитанного на 2400 голов дойного стада и производительностью 23 тыс. т молока в год.

В разделе «Регионы России» Самарская область приняла участие с представителями ведущих предприятия АПК губернии (ООО «Компания «БиоТон», ОАО «Корпорация развития Самарской области», ООО «Фирма «Нектар», ООО «Бекон», ООО «Фабрика Смирнов», АО «Евротехника», ООО «Пегас-Агро», ФГБОУ ВО «Самарская государственная сельскохозяйственная академия», ГУП СО «Велес», ООО СХП «Неприк», ООО «Чистый продукт») в формировании и представлении коллективного стенда, который объединил все инновационные разработки и современные технологии отечественного аграрного производства.

Нужно отметить и достаточно высокую активность и заинтересованность в подобного рода мероприятиях не только зарубежных стран, но и многих регионов России. Это площадки для демонстрации как агропромышленных достижений, проектов в сфере животноводства, растениеводства и переработки продукции, так и прямых поставок продукции АПК нашего региона в эти регионы и страны.

По итогам выставки «Золотая осень — 2017» Самарский регион получил 44 награды, среди которых 12 золотых, 12 серебряных и 11 бронзовых медалей. Награды были присуждены за достижение высоких показателей в отрасли, реализацию мероприятий по устойчивому развитию сельских территорий, научные разработки. Отдельных наград удостоилась продукция самарских производителей.

Проведение мероприятий по информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержке, подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров организаций, осуществляющих деятельность, на-

правленную на импортозамещение, в 2017 г. финансировалось в размере 37966,0 тыс. руб. [2]. Всего гражданам и сельскохозяйственным товаропроизводителям Самарской области специалистами ГБУ ДПО «Самара-АРИС» и его тремя структурными подразделениями (межрайонными информационно-консультационными центрами) за 2017 г. оказано 4007 консультаций, проведено 20 межрайонных и 8 областных семинаров, подготовлено 12 баз данных и 15 брошюр. Кроме того, за 2017 г. на базе ГБУ ДПО «Самара-АРИС» прошли обучение 1139 человек (по программам обучения объемом свыше 100 учебных часов — 7 человек, от 72 до 100 учебных часов — 356 человек, менее 72 часов — 776 человек).

Расширен перечень приоритетных инвестиционных проектов, способствующих импортозамещению, увеличению экспорта и технологическому развитию, который включает в себя следующие проекты:

- 1) в Борском районе Самарской области строительство животноводческого комплекса на 2400 голов дойного стада;
- 2) в Сергиевском районе Самарской области строительство бройлерного комплекса производительностью 75 тыс. т в год;
- 3) в Красноярском районе в с. Хилково Самарской области строительство свинокомплекса на 1300 продуктивных свиноматок;
- 4) в Сызранском районе Самарской области строительство свиноводческого предприятия (селекционно-генетического центра по канадской генетике) на 2500 свиноматок;
- 5) создание специализированного логистического центра по хранению, переработке и оптовой торговле плодово-овощной продукцией в Самарской области;
- 6) увеличение площади садовых культур в ООО «Фирма «Нектар»;
- 7) реконструкция второй очереди Тимашевской птицефабрики;
- 8) строительство на территории Самарской области высокотехнологичного тепличного комплекса на площади 6 га;
- 9) строительство животноводческого комплекса молочного направления на 400 ското-мест с доильномолочным блоком и административными помещениями (ЗАО «Нива»);
- 10) строительство цеха по рафинации, дезодорации и фасовке растительного масла производительностью 300 т в сутки в п.г.т. Безенчук (ЗАО «Самараагропромпереработка»).

Более того, по итогам рассмотрения заявки Минсельхозом России принято положительное решение о включении ООО «ЕвроБиоТех» в реестр заемщиков, на основании которого предприятием были подписаны кредитные соглашения с АО «АЛЬФА-БАНК» и получены льготные кредиты.

Таким образом, конгрессно-выставочная и выставочно-презентационная деятельность на сегодняшний день становятся активным маркетинговым механизмом информационного взаимодействия регионов внутри страны и стран на международном уровне. На основе достигнутых договоренностей формируются собственные конкурентные предприятия в сфере АПК. Для реализации этого процесса в полной мере конгрессные мероприятия должны иметь межотраслевой и межсубъектовый характер. По мнению экспертов, Самарский регион обладает множеством преимуществ, таких как выгодное и удобное географическое положение, устойчивый экономический рост, достаточный ресурс рабочей силы, растущий объем инвестиций, богатое культурное наследие.

Статистические данные свидетельствуют о том, что за последние годы в российском АПК произошли качественные изменения — от преобладающего преобладания импорта до реализации собственного экспортного потенциала, а по некоторым пороговые значения превышают показатели действующей Доктрины продовольственной безопасности [5]. В 2017 году экспорт продукции российского АПК составил 21,6 млрд долл., что превысило запланированные цифры, однако такой результат был получен в основном благодаря рекордным урожаям зерновых культур. Для реализации госпрограммы Минсельхоз России разработал паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт» в части экспорта продукции АПК. Документ включает в себя четыре основных направления: увеличение производства и переработки сельхозпродукции на экспорт, построение эффективной экспортно ориентированной агрологистической инфраструктуры, снятие тарифных и нетарифных ограничений на ключевых экспортных рынках и создание системы продвижения продукции АПК на внешних рынках. На период 2019–2024 гг. объем финансирования поддержки экспорта продукции запланирован в объеме 350 млрд руб. [3].

Заключение

Таким образом, под конгрессно-выставочной деятельностью региона следует понимать предпринимательскую

деятельность, направленную на создание благоприятных условий для обмена информацией, деловых и научных контактов, площадок отечественных достижений науки и техники с целью установления и развития отношений между производителями и потребителями товаров и услуг.

Развитие конгрессно-выставочной деятельности в рамках проблемы санкций и импортозамещения приобрело особую важность, стало одним из механизмов реализации государственной политики. В Самарской области уже отмечен положительный эффект конгрессной деятельности и ее влияние на развитие региональной экономики и повышение деловой активности региона.

Также стали очевидны и дельнейшие направления развития конгрессно-выставочной деятельности: это и необходимость формирования нормативно-правовой базы, и развитие выставочной инфраструктуры, и развитие государственно-частного партнерства, и координация совместной работы российских предприятий, научно-исследовательских и образовательных учреждений в выставках и конгрессах, соответствующее информационное обеспечение и т. д. Необходимость решения этих вопросов начинает осознаваться участниками рынка и органами государственной власти, заинтересованными в социально-экономическом развитии как отдельных регионов, так и страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Титова Д. Ю. Интенсивные технологии развития межкультурной компетентности менеджеров конгрессно-выставочной сферы для целей развития инновационной экономики // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. 2013. № 162. С. 173–179.
2. Отчет о ходе реализации регионального плана по импортозамещению в Самарской области в 2017 году // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области. URL: <http://mcx.samregion.ru/officials/planyipokazately/>
3. Сельскохозяйственные вести. URL: <https://agri-news.ru/novosti/importozameshhenie-v-selskom-xozyajstve-idet-udarnyimi-tempami-rostislav-goldshtejn.html>
4. Импортозамещение в АПК: оцениваем результаты. World Trade Center. URL: <https://wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytcs/importozameshchenie-v-apk-otsenivaem-rezultaty/>
5. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=10213561>.

REFERENCES

1. Titova D. Yu. Intensive technologies for development of the intercultural competence of managers of the congress and exhibition sphere for the purposes of the innovative economy development // News of the Russian State Pedagogical University named after A. I. Herzen. 2013. No. 162. Pp. 173–179. (In Russ.).
2. Report on implementation of the regional plan for import substitution in Samara region in 2017 // Ministry of Agriculture and Food of Samara region. (In Russ.). URL: <http://mcx.samregion.ru/officials/planyipokazately/>
3. Agricultural news. (In Russ.). URL: <https://agri-news.ru/novosti/importozameshhenie-v-selskom-xozyajstve-idet-udarnyimi-tempami-rostislav-goldshtejn.html>
4. Import substitution in the AIC: we evaluate the results. World Trade Center. (In Russ.). URL: <https://wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytcs/importozameshchenie-v-apk-otsenivaem-rezultaty/>
5. On approval of the Doctrine of Food Security of the Russian Federation: Decree of the President of the Russian Federation dated January 30, 2010 No. 120. (In Russ.). URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=10213561>

Как цитировать статью: Буланкина Е. В. Реализация государственной политики импортозамещения в сельском хозяйстве Самарской области: анализ конгрессно-выставочной деятельности региона // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 123–126. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.146.

For citation: Bulankina E. V. Implementation of the state policy of import substitution in agriculture of the Samara region: analysis of the congress and exhibition activities of the region // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 123–126. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.146.

УДК 336
ББК 65.053

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.154

Vasilyeva Lyudmila Petrovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and Management,
University of St. Petersburg Humanitarian
University of Trade Unions,
Saint Petersburg,
e-mail: luda700619@mail.ru

Васильева Людмила Петровна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления,
Санкт-Петербургский гуманитарный
университет профсоюзов,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: luda700619@mail.ru

Safonova Natalia Romanovna,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Economics and Management,
University of St. Petersburg Humanitarian
University of Trade Unions,
Saint Petersburg,
e-mail: safonova.nataliya@gmail

Сафонова Наталия Романовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики и управления,
Санкт-Петербургский гуманитарный
университет профсоюзов,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: safonova.nataliya@gmail

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

INVESTMENT PROJECTS OF ORGANIZATIONS AND THEIR ECONOMIC SAFETY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economy and management of the national economy

В статье рассматриваются значение и роль экономической безопасности как фактора обеспечения устойчивого развития бизнеса. Безопасность любой системы должна ориентироваться на своевременное предвидение, выявление, адекватное реагирование на внутренние и внешние угрозы. Проектная деятельность организации реализуется с целью получения уникального конечного результата в рамках определенных параметров. В связи с тем, что ресурсы организационных систем ограничены, проекты в разных областях будут конкурировать между собой. Поэтому важным становится не только процесс отбора проектов, но и оценка их эффективности. В процессе отбора необходимо учитывать важность, срочность и соответствие стратегии организации. Данные параметры необходимо рассматривать через призму экономической безопасности. Процесс управления экономической безопасностью в рамках реализации инвестиционного проекта должен иметь следующие составляющие: планирование управлением экономической безопасностью, идентификация и оценка угроз, разработка мер реагирования, мониторинг и контроль, осуществляющиеся на каждом из этапов процесса управления экономической безопасностью проекта. Однако на практике экономическая безопасность либо не рассматривается, либо игнорируется в анализе экономической целесообразности инвестиционных проектов, что вызывает актуальность и необходимость исследования данной проблематики. Результатом данного исследования является разработка управленческих действий при регулировании экономической безопасности как организации в целом, так и инвестиционных проектов в частности, что необходимо для планирования мероприятий по повышению базовых показателей эффективности вложенных инвестиций.

The article discusses the importance and role of economic security as a factor in ensuring sustainable business development. The security of any system should be guided by the timely foresight, detection, and adequate response of internal and external threats. The project activity of the organization is implemented in order to obtain a unique end result within certain parameters. Due to the limited resources of organizational systems, projects in different areas will compete with each other. Therefore, it is important to become not only the process of selecting projects, but also evaluating their effectiveness. The selection process must take into account the importance, urgency and consistency of the organization's strategy. These parameters must be considered through the prism of economic security. The process of managing economic security in the framework of an investment project should have the following components: planning for managing economic security, identifying and assessing threats, developing response measures, monitoring and control is carried out at each stage of the process of managing economic security of a project. However, in practice, economic security is either not considered or is ignored in the analysis of the economic feasibility of investment projects, which causes the urgency and necessity of studying this problem. The results of this study is the development of management actions in the regulation of economic security as a whole organization, and in particular investment projects, which is necessary for planning measures to improve the basic indicators of the effectiveness of investments.

Ключевые слова: инвестиции, процесс управления, проектирование, безопасность, экономика, риски, эффективность, организации, оценка, система, стратегия.

Keywords: investments, management process, design, safety, economics, risks, efficiency, organizations, assessment, system, strategy.

Введение

Для успешного функционирования любой организации одним из необходимых условий является ее экономическая безопасность.

Проблема безопасности разрабатывается на уровне регионов в экономической теории, где в большинстве своем используются методы равновесного анализа экономики. Это не позволяет достаточно глубоко исследовать дифференцированное положение отдельных групп экономических субъектов в различном по стоимостным параметрам экономическом пространстве. Экономическая безопасность организаций в теории разработана недостаточно, а на практике либо не рассматривается, либо игнорируется, особенно в анализе экономической целесообразности инвестиционных проектов.

Экономическая безопасность является фактором, обеспечивающим независимость субъекта, его устойчивость, стабильность, способность к постоянному обновлению и совершенствованию, поэтому, на наш взгляд, вести научные исследования в данном направлении является целесообразным.

Целью исследования является разработка управленческих действий при регулировании экономической безопасности как организации в целом, так и инвестиционных проектов в частности.

Задачи: провести анализ общепринятых научных подходов, необходимых для исследования понятия экономической безопасности; выявить проблемы управления безопасностью; определить структурные элементы системы экономической безопасности.

Научная новизна данной работы заключается в систематизации структурных элементов экономической безопасности и разработке алгоритма управленческих действий по управлению экономической безопасностью в рамках реализации инвестиционного проекта.

При проведении научного исследования были использованы монографический метод, **методы** анализа и синтеза.

Значимость работы определяется необходимостью разработки такого воздействия на состояние предприятия, чтобы последнее наиболее эффективно использовало свои ресурсы и обеспечивало защищенность от внешних и внутренних рисков и угроз.

Основная часть

Безопасность как категория науки представляет собой многогранное, многоаспектное понятие, исследуемое с различных точек зрения, с позиций разных научных направлений и дисциплин. Общие методологические подходы безопасности актуализируются в общей теории систем [1], в теории воспроизводства [2], при взаимодействии современной экономической науки с естествознанием (теория катастроф [3]), математикой (теория рисков [4]) и социологией (теория конфликтов [5]).

Экономическую безопасность следует рассматривать как состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи, так как система характеризуется набором элементов и характером взаимосвязей между ними. Функционирование экономических систем основано на взаимоотношениях различных форм, структур и процессов деятельности в постоянно изменяемом пространстве рыночных факторов.

Среди основных общепринятых научных подходов, приемлемых для исследования экономической безопасности, выделяют:

— диалектический — выработка теории, методов познания общих законов о явлениях и процессах, их преобразованиях в эволюционном движении, многообразии, взаимосвязи и противоречии различных форм и элементов;

— системный — исследование экономической системы как целостного образования в ее единстве, во взаимодействии множества закономерно связанных между собой отдельных ее элементов, изучение их взаимного влияния;

— стратегический — разработка на основе теоретических положений методов и способов ведения производственной, научно-технической, финансовой, социально-экономической деятельности, нацеленной на наращивание необходимого потенциала для максимального удовлетворения потребностей населения и общества в текущем и перспективном периоде, создание гарантированного уровня безопасности;

— материалистический — использование экономической теории, методов и способов увеличения объема производства материальных благ, инновационных процессов, прогрессивной техники и технологии;

— информационный — поиск, сбор, хранение, переработка, преобразование, распространение, передача и использование достоверной информации для осуществления экономического развития системы с целью оптимального производства материальных благ;

— комбинированный — на основе анализа и синтеза информационных, финансовых, материальных и энергетических потоков, их разумного применения осуществляется наращивание потенциала экономической системы.

Проблемой управления является определение интервала допустимых значений состояния экономической системы для поддержания экономической безопасности: измерение временных зон инвестирования изменений в сфере рыночного взаимодействия, определение точек роста основных экономических характеристик потенциала. Поиск направления безопасного развития экономических систем в пространстве изменений внешней среды является важной научно-практической задачей.

Понятие «безопасность» означает отсутствие, нейтрализацию опасностей, угроз.

Структурными элементами системы экономической безопасности являются следующие.

1. Объект экономической безопасности — экономическая система в целом и ее отдельные составляющие, такие как природные богатства, промышленный потенциал, свобода предпринимательства, конкурентоспособность, финансовые ресурсы, личность и т. д.

2. Субъект экономической безопасности — это государство с системой соответствующих институтов, отстаивающих национальные экономические интересы внутри страны и за рубежом (органы законодательной, исполнительной и судебной власти).

3. Угрозы экономической безопасности.

4. Критерии (пороговые значения) экономической безопасности — показатели, выход за рамки которых свидетельствует об ущербе, наносимом объекту данной безопасности.

5. Методы и формы управления экономической безопасностью — это комплекс мер государственного воздействия на экономику, направленных на нейтрализацию внутренних и внешних угроз, позволяющих осуществлять с наименьшими потерями регулирование важнейших структурных сдвигов и способных взять на себя функцию поддержания экономики страны на безопасном уровне на основе четко определенных границ и критериев (условий) государственного вмешательства в экономику (в частности, границ государственного сектора), а также разработку эффективных методов государственного регулирования.

6. Нормативная база — комплекс юридических документов, определяющий функции институтов государственной власти по обеспечению мер национальной экономической безопасности, а также границы государственного вмешательства в функционирование экономической системы. Нормативная база регулирует степень воздействия и само функционирования экономической системы.

7. Материальная база экономической безопасности состоит из: материального производства (промышленность и сельское хозяйство), финансовой системы, бюджетной системы, системы налогов и сборов как механизма, обеспечивающего приток достаточных средств в федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и муниципальных образований.

На практике внимание экономической безопасности стало уделяться с середины 1990-х гг. Указом Президента РФ от 29.04.1996 № 608 утверждена «Государственная стратегия экономической безопасности РФ (основные положения)». Данный нормативно-правовой акт был краткосрочным и рассчитан на 3–5 лет. 31 декабря 2015 г. Указом Президента РФ утверждена действующая «Стратегия национальной безопасности РФ», один из разделов которой посвящен экономическому росту. Стратегия основана на неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости национальной безопасности Российской Федерации и социально-экономического развития страны.

Законодательные основы обеспечения безопасности составляют: Конституция РФ, Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности», законы и другие нормативные акты Российской Федерации, регулирующие отношения в области безопасности; конституции, законы, иные нормативные акты республик в составе Российской Федерации и нормативные акты органов государственной власти и управления краев, областей, автономной области и автономных округов, принятые в пределах их компетенции в данной сфере; международные договоры и соглашения, заключенные или признанные Российской Федерацией.

Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности» содержит базовые правовые понятия в сфере безопасности. Данный Закон указывает принципы обеспечения безопасности, определяет государственную политику в области обеспечения безопасности, полномочия федеральных органов государственной власти, функции органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности [6].

Система экономической безопасности представляет собой трехуровневую структуру.

1. Нижний (базисный) уровень экономической безопасности составляет материальная база, включающая в себя: материальное производство (промышленность и сельское хозяйство), финансовую систему, бюджетную систему, систему налогов и сборов (механизм, обеспечивающий приток достаточных средств в федеральный бюджет, бюджеты субъектов федерации и муниципальных образований).

2. Средний уровень экономической безопасности состоит из организационной и правовой основ. Организационная основа обеспечивает формирование и реализацию политики в области экономической безопасности, правовая — нормативные акты, регулирующие отношения в сфере экономической безопасности и служащие правовым средством обеспечения экономической безопасности.

3. Верхний уровень системы экономической безопасности составляют механизмы и инструменты ее обеспечения [7].

Проектная деятельность организации предполагает получение уникального конечного результата в рамках определенных параметров, которые могут являться и ограничениями. К таким ключевым параметрам относятся время, стоимость, ресурсы и качество. Эти параметры влияют друг на друга, они взаимозависимы. Ограничения по одному из них ведут к количественным или качественным изменениям другого (других).

Любой проект оказывает влияние на хозяйствующий субъект, в рамках которого он выполняется, как системе и, в том числе, на ее экономическую безопасность. Кроме того, необходимо учитывать уникальность конечного результата проектной деятельности (если только это не типовые проекты), ее отличие от текущей операционной деятельности. Это приводит к тому, что критерии, способы и формы управления экономической безопасностью в каждом проекте, даже в рамках одного хозяйствующего субъекта, могут быть разными. Поэтому нет универсальной модели построения экономической безопасности проекта.

Таким образом, рассматривая экономическую безопасность проектной деятельности, можно говорить о двух составляющих. Первое — сохранение экономической безопасности той системы, в рамках которой осуществляется проект, второе — обеспечение экономической безопасности самого проекта.

При этом существуют различные варианты взаимодействия и взаимного влияния этих составляющих друг на друга. Если проект осуществляется силами самого хозяйствующего субъекта с использованием собственных трудовых, материальных ресурсов и времени, то экономическая безопасность проекта и хозяйствующего субъекта могут рассматриваться как единое целое. Если проект осуществляется с привлечением сторонней проектной организации с отвлечением только финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, то оценку и регулирование экономической безопасности нужно рассматривать отдельно для проекта и хозяйствующего субъекта с последующей оценкой их влияния друг на друга.

Все проекты нуждаются в ресурсах, частично или полностью предоставляемых самой организацией. Поскольку ресурсы ограничены, проекты в разных областях будут конкурировать друг с другом, чтобы получить поддержку организации в плане кадрового

обеспечения и финансирования. Кроме того, необоснованный объем проектов, слабо определенные результаты и нереальные цели могут привести к истощению бюджета организации и снижению производительности и эффективности деятельности в целом.

В связи с этим важным становится процесс отбора проектов, который предшествует оценке их эффективности. В процессе отбора учитываются:

1) важность — какое влияние на хозяйствующий субъект окажут достигнутые результаты;

2) срочность — какие будут последствия, если проект не будет реализован в ближайшее время;

3) соответствие стратегии — поможет ли проект достигнуть долгосрочных целей организации в рамках принятой стратегии.

Все эти параметры отбора можно рассматривать через призму экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Однако на практике экономическая безопасность либо не рассматривается, либо игнорируется в анализе экономической целесообразности инвестиционных проектов.

Для достижения высокого уровня экономической безопасности проекта необходимо проводить работу по обеспечению максимальной безопасности основных функциональных областей управления проектом.

Примерная структура функциональных областей экономической безопасности проекта состоит из: предметной области и объемов работ, сроков, стоимости, качества, материальных и человеческих ресурсов, информации и коммуникации, поставок и контрактов. Каждая из функциональных составляющих экономической безопасности проекта характеризуется своим содержанием, критериями и методами обеспечения.

Определение угроз экономической безопасности в рамках осуществления инвестиционного проекта должно осуществляться непрерывно. Главным инструментом для сокращения стоимости экономической безопасности является подготовка плана управления экономической безопасностью как части анализа экономической целесообразности проекта. Данный план может быть частью документации, на основании которой принимается решение о реализации проекта. Необходимость такого планирования может быть полезна для выявления проектов, от которых следует отказаться, для определения устойчивости проекта, разработки дополнительных действий для смягчения угроз, установления ответственных по видам работ.

В целом процесс управления экономической безопасностью в рамках реализации инвестиционного проекта может иметь следующий алгоритм действий.

1. Планирование управлением экономической безопасностью. План может содержать описание следующих составляющих: стратегический контекст, организационный контекст, цели и задачи, ссылки на нормативные документы, взаимосвязь с другими процессами, распределение ответственности, сроки и бюджет, отчетность и оценка управления экономической безопасностью, разработка критериев.

2. Идентификация угроз экономической безопасности: что может произойти? Как это может произойти? Идентификация угроз должна осуществляться регулярно и непрерывно на протяжении всей жизни проекта с объективным, точным и полным их описанием. Все выявленные угрозы должны быть задокументированы. При иден-

тификации необходимо опираться на опыт предыдущих проектов, анализ текущего проекта, анализ хозяйствующего субъекта, в рамках которого осуществляется проект, анализ возможных будущих условий хозяйствования.

3. Анализ угроз экономической безопасности с целью определения их уровня. При анализе экономической безопасности проектов необходимо использовать имитационные и аналитические методы анализа. Рекомендуется использовать сценарный метод для определения в первую очередь негативных вариантов развития событий. На выходе процесса анализа получают оценку последствий реализации угроз на устойчивость проекта и достижение его целей.

4. Оценка угроз экономической безопасности: сравнение с принятыми критериями, установление приоритетности.

5. Разработка мер реагирования: разработка мероприятий по управлению выявленными угрозами, назначение ответственных, сроков и условий реализации мероприятий.

Существуют несколько основных подходов к реагированию на угрозы:

— уклонения. Например, отказ от выполнения проекта, изменение требований к функциональным областям проекта;

— распределение или передача. Например, хеджирование;

— снижение. Например, лимитирование объемов использования ресурсов, времени;

— принятие. Например, если угроза экономической безопасности по финансовым последствиям приемлема для хозяйствующего субъекта, то данную угрозу можно принять без разработки мер реагирования.

При выборе методов реагирования на риск необходимо сопоставлять финансовые последствия от реализации угрозы экономической безопасности с затратами на мероприятия по их снижению или устранению. Это основное условие для выбора мер реагирования.

6. Мониторинг и контроль осуществляются на каждом из этапов процесса управления экономической безопасностью проекта. При этом можно выделить:

— предварительный мониторинг на стадии планирования проекта;

— текущий мониторинг с целью отслеживания промежуточного состояния экономической безопасности проекта;

— итоговый контроль по завершении проекта с целью выявления влияния результатов проекта на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта, в рамках которого реализовывался проект.

Мероприятия по управлению экономической безопасностью влияют не только на снижение величины ее стоимости, но и на повышение базовых показателей эффективности инвестиционного проекта.

Сохранение экономической безопасности проекта обуславливает рост экономической стоимости. Стоимость экономической безопасности, связанной с реализацией инвестиционных проектов, в особенности инфраструктурных, может быть высокой. Это связано, во-первых, с тем, что инвестиции в крупные инфраструктурные проекты являются в основном безвозвратными капиталовложениями. Например, если решение о строительстве моста впоследствии оказывается неудачным, то вложенные средства

вернуть уже невозможно, а использовать мост для чего-то еще нельзя. Во-вторых, прибыль от инвестиций часто связана с экономическим ростом. Если экономический рост высок, то проект будет успешен, и наоборот [8].

Заключение

В проведенном исследовании цель достигнута путем разработки управленческих действий при регули-

ровании экономической безопасности как организации в целом, так и инвестиционных проектов в частности. Это значимо для планирования мероприятий по повышению базовых показателей эффективности вложенных инвестиций.

В дальнейшем необходимо проводить исследования по конкретизации показателей экономической безопасности в целом организации и инвестиционных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Общая теория систем. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. 4-е изд. М. : Политиздат, 1981. 445 с.
2. Casetti E. A. Catastrophe model of regional dynamics: Ann. Assos. Amer. Cieog., 1998. 219 с.
3. Арнольд В. И. Теория катастроф. М. : Наука, 1990. 128 с.
4. Arrow K. Essays in the theory of risk bearing. Chicago, 1971. 75 с.
5. Burton J., Sandole D. Generic theory: The basis of conflict resolution // Negotiation Journal. 1986. С. 74—79.
6. Федеральный закон «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/
7. Васильева Л. П., Хартанович К. В. Сущность современной фирмы как основной формы инновационной предпринимательской деятельности // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : материалы XII Международной науч.-практич. конф., Санкт-Петербург, 2017. С. 134—145.
8. Фливиборг Б. Мегaproекты. М. : Альпина Паблишер, 2013. 288 с.

REFERENCES

1. Frolova I. T. (ed.). The general theory of systems. Philosophical Dictionary. 4th ed. M. : Politizdat, 1981. 445 p. (In Russ.).
2. Casetti E. A. Catastrophe model of regional dynamics: Ann. Assos Amer. Cieog. 1998. 219 p.
3. Arnold V. I. Catastrophe Theory. M. : Nauka, 1990. 128 p. (In Russ.).
4. Arrow K. Essays in the theory of risk bearing. Chicago, 1971. 75 p. (In Russ.).
5. Burton J., Sandole D. Generic theory: The basis of conflict resolution // Negotiation Journal, 1986. Pp. 76—79.
6. Federal Law “On Security” dated 12.28.2010. No. 390-FL. (In Russ.).URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_
7. Vasilyeva L. P., Khartanovich K. V. The Essence Modern of a Modern Firm as the Main Form of Innovative Entrepreneurial Activity // Management: Problems and Prospects. Materials of the XII International Scientific Practical. Conf., St. Petersburg, 2017. Pp. 134—145. (In Russ.).
8. Flivborg B. Megaprojects. M. : Alpina Publisher, 2013. 288 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Васильева Л. П., Сафонова Н. Р. Инвестиционные проекты организаций и их экономическая безопасность // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 127–131. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.154.

For citation: Vasilyeva L. P., Safonova N. R. Investment projects of organizations and their economic safety // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 127–131. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.154.

УДК 368.1
ББК 65.271

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.171

Vershinina Olga Vasilyevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of finances
and bank business,
Russian new university,
Moscow,
e-mail: vershinina_olga_2013@mail.ru, oliga.06@mail.ru

Вершинина Ольга Васильевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры финансов
и банковского дела,
Российский новый университет,
г. Москва,
e-mail: vershinina_olga_2013@mail.ru, oliga.06@mail.ru

Labusheva Yana Gennadyevna,
candidate of economic,
associate professor of the department of finances
and bank business,
Russian new university,
Moscow,
e-mail: yana_stupicheva@mail.ru

Лабушева Яна Геннадьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры финансов
и банковского дела,
Российский новый университет,
г. Москва,
e-mail: yana_stupicheva@mail.ru

Sultaniev Ismail Sultanievich,
student of the Master's program of the department
of finances and bank business,
Russian new university,
Moscow,
e-mail: Sultaniev-Ismail@yandex.ru

Султаниев Исмаил Султаневич,
магистрант кафедры финансов
и банковского дела,
Российский новый университет,
г. Москва,
e-mail: Sultaniev-Ismail@yandex.ru

РОЛЬ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

THE ROLE OF STRESS TESTING IN RISK MANAGEMENT OF INSURANCE COMPANY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассматривается роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании. Авторами были представлены различные подходы к понятию стресс-тестирования. Определены общие подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях, а также проанализирована международная практика организации и проведения стресс-тестов. Изучено развитие инструментария стресс-тестирования как до глобального финансового кризиса 2007–2009 годов, так и после него. Выделены основные элементы стресс-тестов и проведен сравнительный анализ bottom-up и top-down стресс-тестов. Рассмотрены основные этапы проведения стресс-тестов в кредитных и некредитных финансовых организациях. На основе обзора международной финансовой практики сформированы основные подходы к организации стресс-тестирования в банках и страховых компаниях. Произведена классификация стресс-тестов по различным признакам (по типу стресс-теста, по источнику информации для стресс-теста, по количеству изучаемых рисков, по уровню тестирования). Рассмотрены принципы, с учетом которых должно проводиться стресс-тестирование в страховых организациях. В ходе исследования рассмотрен риск-ориентированный подход, в рамках которого изучена концепция риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью страховщиков и страховых групп Европейского союза Solvency II, а также обоснована необходимость сценарного анализа в страховании. Была выявлена группа факторов, наиболее

сильно влияющих на набор рисков страховых компаний. Кроме того, отмечена необходимость организации многоуровневого контроля за системой управления рисками и ее эффективностью в страховых компаниях.

This article discusses the role of stress testing in risk management of an insurance company. The authors presented different approaches to the concept of stress testing. The General approaches to the organization of stress testing in credit institutions, as well as the international practice of the organization and conduct of stress tests. The development of stress-testing tools both before and after the global financial crisis of 2007–2009 has been studied. The main elements of stress tests are identified and a comparative analysis of bottom-up and top-down stress tests is carried out. The main stages of stress tests in credit and non-credit financial institutions are considered. Based on the review of international financial practice, the main approaches to the organization of stress testing in banks and insurance companies are formed. The classification of stress tests was conducted based on various grounds (by type of stress test, by the source of information for the stress test, by the number of risks studied, by the level of testing). The principles taking into account which stress testing should be carried out in insurance companies are considered. The study considered a risk-based approach in which the concept of risk-based approach to the implementation of regulation and supervision of the activities of insurers and insurance groups of the European Union Solvency II, as well as the need for scenario analysis in insurance. A group of factors that most strongly influence the set

of risks of insurance companies was identified. In addition, the need to organize a multi-level control over the risk management system and its effectiveness in insurance companies was noted.

Ключевые слова: стресс-тестирование, риск, управление рисками, Базельский комитет по банковскому надзору, Solvency II, риск-ориентированный подход, bottom-up стресс-тесты, top-down стресс-тесты, система управления рисками, внутренний контроль, внутренний аудит.

Keywords: stress testing, risk, risk management, Basel Committee on banking supervision, Solvency II, risk-based approach, bottom-up stress tests, top-down stress tests, risk management system, internal control, internal audit.

Введение

В международной финансовой практике получило широкое распространение стресс-тестирование, поскольку это один из аналитических инструментов, позволяющих обеспечить оценку потенциальных потерь организации в случае возможных спадов в экономике.

Изучением рисков и стресс-тестированием в страховых организациях занимаются А. Г. Бадалова, К. В. Балдин, П. Г. Белов, Н. Г. Викторова, Р. Гибсон, П. В. Ревенков. Данные исследования носят отдельный характер рассмотрения риск-тестирования, но не отражают современных тенденций.

Актуальность темы обусловлена тем, что мегарегулятор все большее внимание уделяет внедрению риск-ориентированного подхода к осуществлению регулирования и надзора за деятельностью субъектов страхового дела. Так, 24 июля 2018 г. Банк России провел первое заседание Экспертной группы по внедрению риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации, основанного на принципах Solvency II.

Целью данного исследования является изучение роли стресс-тестирования в управлении рисками страховых организаций.

Задачи исследования:

- уточнить понятие стресс-тестирования;
- определить основные принципы организации стресс-тестов в финансовых организациях;
- изучить подходы надзорных органов разных стран к организации стресс-тестирования.

Предметом исследования является совокупность теоретико-методологических и организационно-практических вопросов деятельности страховой компании. **Объектом исследования** был избран подход стресс-тестирования в процессе управления рисками страховой компании.

Научная новизна состоит в анализе последних тенденций в управлении рисками и организации стресс-тестирования как в мировой, так и в российской практике.

Теоретическая значимость работы заключается в выработке теоретического подхода к организации стресс-тестирования в страховых организациях, **практическая значимость** работы заключается в том, что посредством выработки подходов к организации стресс-тестирования возможно построить эффективную систему управления рисками в отдельной компании.

Основная часть

Стресс-тест финансовой организации — это испытание на прочность ее финансового положения в условиях «серьезного, но вместе с тем вероятного шока» [1].

Центральный банк РФ определяет стресс-тестирование как оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [2].

Стресс-тест имеет четыре основных элемента [3]:

- выборка тестируемых рисков;
- макроэкономический сценарий, при котором происходит реализация рисков;
- модели, описывающие влияние рисков на тестируемые параметры;
- Тизмерение результатов.

Стресс-тестирование может проводиться как на микро-, так и на макроуровне. Первое проводится на уровне отдельной кредитно-финансовой организации, а второе нацелено на проверку устойчивости группы финансовых институтов.

В 1990-е гг. банки применяли стресс-тестирование в рамках оценки рыночного риска [4]. В 1996 году Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) обязал проходить стресс-тесты все банки, использующие внутренние модели по оценке рыночного риска [5].

С 1999 года свое распространение начала программа Международного валютного фонда и Всемирного банка Financial Sector Assessment Program, FSAP. Изначально модель стресс-тестирования была однофакторной [6].

В 2004 году был создан Базель-II, предусматривающий, что банки, которые использовали внутренние модели оценки риска, внедряли стресс-тесты для кредитных портфелей с целью определения достаточности капитала [7].

Однако системы управления рисками имели свои недостатки, которые ярко продемонстрировал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг.: например, слабая интеграция стресс-тестов в систему управления рисками, как следствие, менеджмент банков не учитывал результаты проводимых стресс-тестов в текущей стратегии. На самом финансовом рынке не было информации по вложениям банков в рискованные продукты [8], в США — в структурированные продукты, связанные с ипотекой, в ЕС — в государственные облигации проблемных стран.

В 2009 году в США применена программа надзорной оценки достаточности капитала крупнейших банков страны (SCAP) [9].

В 2009–2010 годах Комитет европейских банковских надзорных органов (CEBS) начал проводить стресс-тесты банковской системы Европейского союза. В 2011 году стресс-тестирование продолжило проводить Европейское банковское управление (ЕВА) [10]. Важно отметить, что ЕВА, проводя стресс-тесты, не обладало надзорными полномочиями [11].

Только в 2014 г. Европейский центральный банк (ЕЦБ), получив надзорные полномочия в отношении крупнейших банков еврозоны, провел детальную оценку качества активов банков.

При осуществлении стресс-тестирования банки берут в расчет факторы, способные вызвать экстраординарные убытки в портфеле активов.

При проведении централизованных стресс-тестов часто проводят разделение на bottom-up и top-down стресс-тесты (см. табл. на стр. 134).

Bottom-up — стресс-тест, который проводят сами финансовые институты, основываясь на собственных данных.

Top-down — стресс-тест, который проводит мегарегулятор, использующий надзорную или публично доступную информацию по отдельным банкам.

Сравнительный анализ bottom-up и top-down стресс-тестов

	Bottom-up	Top-down
Преимущества	Более детализированные данные и более широкий охват рисков и инструментов их смягчения. Более продвинутые внутренние модели финансовых институтов. Дают информацию о способности организации управлять рисками и культуре рискменеджмента. Могут стимулировать организации подготовиться к реализации возможных негативных сценариев	Обеспечение единообразия методологии и моделей. Эффективный инструмент для проверки bottom-up тестов. Менее затратный в реализации стресс-тест. Может быть применен в условиях ограниченных возможностей компаний по управлению риском
Недостатки	Применение требует существенных затрат. Результаты могут сильно зависеть от применяемых внутренних моделей, что затрудняет их сопоставление между институтами	Результаты могут быть неточными из-за ограничения в данных. Стандартизация не позволяет учитывать стратегии и управленческие решения отдельных институтов

Источник: данные [12].

При проведении стресс-тестирования в банках на первоначальном этапе происходит проверка достоверности и актуальности информации, которая будет положена в основу стресс-теста. Анализируемая отчетность должна быть сформирована по единой методике за весь рассматриваемый период.

На следующем этапе проводится анализ кредитного и торгового портфеля, а также идентификация рисков, которые характерны для тестируемого банка. После этого видна сформировавшаяся динамика факторов риска. В расчет может браться сразу несколько факторов риска.

Поскольку стресс-тесты не дают ответа на вопрос о вероятности изменения факторов риска, то при выборе сценариев важное значение имеет понимание вероятности наступления тех или иных событий.

Важнейшим для банков является кредитный риск. При его оценке важное значение имеет наличие в кредитной организации системы подходов к анализу кредитоспособности заемщика и соответствующих оценок кредитоспособности.

Еще один шаг — это формирование оценки возможных потерь банка в результате реализации стрессовых условий.

Кроме того, по мере изменения рыночной и общеэкономической конъюнктуры проводится актуализация параметров стресс-теста.

В мире широкое распространение получает риск-ориентированный подход как в деятельности контрольно-надзорных органов, так и в сфере бизнеса при построении системы внутреннего контроля, а также управления рисками. Суть такого подхода — концентрация внимания на областях высокого риска.

В 2017 году в банковском регулировании произошло разделение банков на банки с универсальной и банки с базовой лицензией [13]. Для первых требования законодательства применяются в полном объеме, для вторых вводится упрощенное регулирование.

Схожий подход частично реализован для некредитных финансовых организаций, в том числе для страховых компаний, которые выполняют важную социально-экономическую функцию. Именно поэтому Банк России уделяет особое внимание финансовой устойчивости страховщиков.

При разработке концепции пропорционального регулирования ЦБ РФ провел анализ лучших международных практик, которые применяются в Германии, Польше, Швейцарии, Мексике, Китае и Южной Африке.

Концепция Банка России включает матрицы текущих и будущих требований в отношении пропорционального регулирования и риск-ориентированного надзора и описательную часть.

Предложенные изменения позволят снизить издержки участников финансового рынка с небольшим объемом бизнеса или незначительными рисками в их деятельности.

Принцип соразмерного (пропорционального) регулирования устанавливает применяемые ЦБ РФ требования в зависимости от уровня риска.

Важнейшим комплексным подходом к оценке и управлению рисками в страховой компании выступает стресс-тестирование. Страховщики проводят стресс-тесты для оценки влияния колебаний значимых рисков на активы, оценки способности капитала компенсировать крупные убытки и определения действий для снижения уровня риска и сохранения капитала.

Solvency II [14] рассматривает следующий набор рисков страховых компаний:

1) андеррайтерский риск — риск потерь или неблагоприятного изменения стоимости страховых обязательств в связи с неадекватным ценообразованием и формированием резервов;

2) рыночный риск — риск потерь или неблагоприятного изменения финансового положения, прямо или косвенно зависящий от колебаний уровня и волатильности рыночных цен активов, обязательств и финансовых инструментов;

3) кредитный риск — риск потерь или неблагоприятного изменения финансового положения в результате колебания кредитоспособности эмитентов ценных бумаг, контрагентов и любых дебиторов в виде риска банкротства контрагента, риска распространения и риска рыночной концентрации;

4) операционный риск — риск потерь, возникающий из-за неадекватных или ошибочных внутренних процессов или внешних событий;

5) риск ликвидности — риск того, что страховые и перестраховочные организации будут неспособны реализовать свои инвестиции и иные активы для исполнения своих финансовых обязательств при наступлении срока их погашения;

6) риск экстраординарных убытков — риск наступления очень крупных убытков, способных нарушить платежеспособность и финансовую устойчивость страховой или перестраховочной компании.

Стресс-тесты, применяемые в страховых компаниях, можно классифицировать по следующим факторам:

1. По типу стресс-теста:
 - а) анализ чувствительности по риску;
 - б) сценарный анализ.

2. По источнику информации для стресс-теста:

- а) исторический;
- б) гипотетический.

3. По количеству изучаемых рисков:

- а) монорисковый;
- б) мультирисковый;
- в) интегральный.

4. По уровню тестирования:

- а) консолидированный;
- б) субконсолидированный;
- в) индивидуальный;
- г) субиндивидуальный.

Стресс-тестирование в страховой компании должно проводиться с учетом следующих принципов:

— интегрированность стресс-тестов в систему управления, т. е. стресс-тесты становятся частью системы управления рисками и капиталом, на основании их результатов должны приниматься управленческие решения;

— стресс-тесты на высшем уровне. Данный принцип означает, что с результатами стресс-тестирования должно быть ознакомлено руководство страховой компании;

— направленность на идентификацию рисков. Проводимые стресс-тесты должны способствовать выявлению новых рисков;

— совместная реализация. Это значит, что подразделение, которое управляет риском, а также подразделение, которое генерирует риск, совместно разрабатывают и проводят стресс-тесты;

— документирование стресс-тестирования;

— воспроизводимость стресс-тестов;

— множественность стресс-тестов: страховая компания должна применять различные стресс-тесты по видам, набору факторов, уровню и прочим показателям;

— гибкость стресс-тестов: они должны пересматриваться и быть адаптированы под изменение внешней среды;

— реальность стресс-тестов.

Также отметим, что в страховой компании должен быть организован многоуровневый контроль за системой управления рисками и ее эффективностью, которая реализуется через:

— многоуровневую систему управления рисками с иерархическим делегированием полномочий;

— постоянный мониторинг отчетности в части исполнения функций по управлению рисками бизнес-подразделений;

— деятельность службы управления рисками как органа внутреннего контроля;

— деятельность службы внутреннего аудита в части управления рисками.

Заключение

Таким образом, стресс-тестирование представляет собой оценку потенциального воздействия на финансовое состояние финансовой организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. Стресс-тестирование получило широкое распространение в международной финансовой практике, так как это один из действенных инструментов, позволяющих обеспечить эффективное управление рисками в современных экономических условиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Stress Testing of Financial Systems: an Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences / W. Blaschke, M. T. Jones, G. Majnoni, S. M. Peia. June 2001. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>

2. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/stress/

3. Макропруденциальное стресс-тестирование финансового сектора: международный опыт и подходы Банка России. Аналитическая записка Департамента финансовой стабильности Банка России. Сентябрь 2017. URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/23505/analytic_note_170928_dfs.pdf

4. Кувшинова Ю. А. Взаимодействие реального и банковского секторов экономики в условиях трансформации хозяйственной системы // Вестник Российского нового университета. 2010. № 2. С. 54–57.

5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов // Официальный сайт Центрального банка РФ. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf

6. Тепман Л. Н., Эриашвили Н. Д. Управление банковскими рисками : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ ДАНА, 2015. 311 с.

7. Базельский Комитет по банковскому надзору. Консультативный материал. Повышение устойчивости банковского сектора. Банк международных расчетов.

8. Вершинина О. В. Инвестирование как инструмент управления страховыми резервами // Вестник Российского нового университета. 2015. № 4. С. 65–69.

9. OpenSCAP. URL: <https://www.open-scap.org/features/>

10. Committee of European Banking Supervisors. URL: <https://eba.europa.eu>

11. EBA. URL: <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/single-rulebook>

12. Macrofinancial Stress Testing — Principles and Practices. International Monetary Fund, 2012. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082212.pdf>

13. Российские банки разделятся на универсальные и базовые. 03.01.2018. URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10204056>

14. Концепция внедрения риск-ориентированного подхода к регулированию страхового сектора в Российской Федерации // Гарант.ру.

REFERENCES

1. Blaschke W., Jones M. T., Majnoni G., Peia S. M. Stress Testing of Financial Systems: an Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences. June 2001. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>

2. Approaches to stress testing in credit institutions. (In Russ.). URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/stress/
3. Macroprudential stress testing of the financial sector: international experience and approaches of the Bank of Russia. Analytical note of the financial stability Department of the Bank of Russia. September 2017. (In Russ.). URL: http://www.cbr.ru/content/document/file/23505/analytic_note_170928_dfs.pdf
4. Kuvshinova Yu. A. Interaction of real and banking sectors in the transformation of the economic system // Bulletin of the Russian new university. 2010 No. 2 Pp. 54–57. (In Russ.).
5. The main directions of development of the Russian Federation of the financial market for the period 2016–2018 // Official site of the Central Bank of the Russian Federation. (In Russ.). URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf
6. Tepman L. N., Eriashvili N. D. Bank risk management. M. : YUNITI DANA, 2015. 311 p. (In Russ.).
7. Basel Committee on banking supervision. Advisory material. Improving the stability of the banking sector. Bank for international settlements. (In Russ.).
8. Vershinina O. V. Investment as an instrument of management of insurance reserves // Bulletin of the Russian new University. 2015. No. 4. Pp. 65–69. (In Russ.).
9. OpenSCAP. URL: <https://www.open-scap.org/features/>
10. Committee of European Banking Supervisors. URL: <https://eba.europa.eu>
11. EBA. URL: <https://eba.europa.eu/regulation-and-policy/single-rulebook>
12. Macrofinancial Stress Testing — Principles and Practices. International Monetary Fund, 2012. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/082212.pdf>
13. Russian banks will be divided into universal and basic. 03.01.2018. (In Russ.). URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10204056>
14. The concept of introducing a risk — based approach to the regulation of the insurance sector in the Russian Federation. (In Russ.).

Как цитировать статью: Вершинина О. В., Лабушева Я. Г., Султанов И. С. Роль стресс-тестирования в управлении рисками страховой компании // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 132–136. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.171.

For citation: Vershinina O. V., Labusheva Ya. G., Sultanov I. S. The role of stress testing in risk management of insurance company // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 132–136. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.171.

УДК 655. 4/5
ББК 65.050

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.111

Gviliya Natalia Alekseevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department of logistics
and supply chain management,
Saint-Petersburg State
University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: natagvi@mail.ru

Гвилия Наталья Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры логистики
и управления цепями поставок,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: natagvi@mail.ru

Rundygina Dar'ya Dmitrievna,
2nd year post-graduate student,
Saint-Petersburg State
University of Economics,
Saint-Petersburg,
e-mail: RundyginaD@ya.ru

Рундыгина Дарья Дмитриевна,
аспирант 2-го года обучения,
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: RundyginaD@ya.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ИЗДЕРЖКАМИ В ЦЕПИ ПОСТАВОК СОЗДАНИЯ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

LOGISTICS COST MANAGEMENT IN THE SUPPLY CHAIN OF BOOK PRODUCTION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (логистика)
08.00.05 – Economy and management of the national economy (logistics)

В современных условиях издательско-полиграфическая отрасль является одной из наиболее уязвимых. Появление новых технологий, товаров-субститутов требует от всех участников цепи поставок гибкости и возможности адаптироваться под изменяющиеся реалии рынка. Одним из источников конкурентного преимущества является сокращение логистических издержек

как следствие сокращения себестоимости единицы продукции в условиях непостоянного спроса и сокращения объемов производства офсетной книги. Применение других видов печати может сократить логистические издержки в цепи поставок создания книжной продукции. Классификация проведена по следующим классификационным

признакам: по участникам цепи поставок, по функциональным областям логистики — снабжение, производство, сбыт, по потокам, движение и изменение которых вызывает возникновение издержек, — материальный, финансовый и информационный. Далее рассматриваются отличительные особенности таких видов печати, как офсетная печать и цифровая печать. Сравнение проводится по основным критериям: себестоимость единицы готовой продукции, особенности используемых материалов, возможности производства. Проводится сравнительный анализ логистических издержек на каждом этапе создания книги в зависимости от использования офсетной, цифровой или гибридной печати. На основании проведенного анализа представлено дополнительное сравнение логистических издержек при использовании офсетной печати и печати по требованию.

In the modern conditions, the publishing and printing industry is one of the most vulnerable. The emergence of new technologies and substitute goods requires flexibility and the ability of all participants in the supply chain to adapt to the changing realities of the market. One of the sources of competitive advantage is reduction of logistics costs as a result of reduction of unit cost in the conditions of unstable demand and reduction of offset book production volumes. The use of other types of printing can reduce logistics costs. The classification of logistics costs in the supply chain of book production was made. The classification is carried out according to the following classification criteria: by participants of the supply chain, by functional areas of logistics — supply, production, sales, by flows, movement and change of which causes costs — material, financial and information. Further, the distinctive features of such types of printing as offset printing and digital printing are considered. The comparison is carried out according to the main criteria: the unit cost of the finished product, the features of the materials used, the possibility of production. A comparative analysis of logistics costs at each stage of book creation, depending on the use of offset, digital or hybrid printing. On the basis of this analysis an additional comparison of logistics costs using offset printing and printing-on-demand was made.

Ключевые слова: логистические издержки, издательско-полиграфическая отрасль, цепь поставок, офсетная печать, цифровая печать, гибридная печать, транзакционные издержки, функциональные области логистики, классификация логистических издержек, сравнительный анализ, потоки, печать по требованию.

Keywords: logistics costs, publishing and printing industry, supply chain, offset printing, digital printing, hybrid printing, transaction costs, functional areas of logistics, classification of logistics costs, comparative analysis, flows, printing on demand.

Введение

Логистические издержки занимают значительную долю в себестоимости продукции. Таким образом, сокращение логистических издержек является источником конкурентного преимущества для любого предприятия. В современной издательско-полиграфической отрасли наблюдается сокращение спроса на готовую продукцию, связанное именно с наличием более выгодного для потребителя заменителя — электронной книги

и ростом цен на бумажную книгу. Именно поэтому изучение возможностей сокращения логистических издержек в издательско-полиграфической отрасли является актуальным.

Целью данной статьи является выявление возможности для повышения конкурентоспособности компании через сокращение логистических издержек путем использования того или иного вида печати.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- определить понятие «логистические издержки» и их место в издательско-полиграфической отрасли;
- выделить характерные особенности офсетной, цифровой и гибридной печати;
- провести сравнительный анализ логистических издержек при использовании разных типов печати;
- провести сравнительный анализ логистических издержек при офсетной печати и печати по требованию как частного случая использования цифровой печати.

Основная часть

Методы. Для выполнения поставленных задач использована следующая последовательность этапов. В рамках данной статьи проведена классификация логистических издержек, адаптированная именно к издательско-полиграфической отрасли. Классификация проведена по звеньям цепи поставок, функциональным областям логистики и потокам, движение и изменение которых вызывает возникновение логистических издержек.

На основании проведенного исследования научной литературы [1; 4, с. 974–975; 6–9; 12; 13; 16; 17; 20] авторы рассматривают логистические издержки, связанные с перемещением, хранением и изменением материального потока на пути к потребителю, а также издержки, возникающие при движении и изменении сопутствующих информационного и финансового потоков.

Результаты. Логистические издержки составляют значительную часть в себестоимости продукции. В некоторых отраслях промышленности доля логистических издержек в себестоимости доходит до 30 % [19; 21].

В структуре ВВП также отражается значимость логистических издержек. В валовом внутреннем продукте РФ доля логистических издержек доходит до 19 %, тогда как в Китае она составляет 18 %, в Бразилии и Индии — 11–13 %, в США — 8,5 %, в Италии — 9,7 %, в Японии и Германии — 8,5 и 8,8 % соответственно [18].

Таким образом, логистические издержки требуют большого внимания со стороны производителей во всех отраслях промышленности. Логистические издержки напрямую влияют на себестоимость продукции, она, в свою очередь, отражается на цене, а цена влияет на спрос и конкурентоспособность компании на рынке.

Издательско-полиграфическая отрасль не является исключением. Логистические издержки представлены здесь в большом объеме во всех звеньях цепи поставок [11]. Рассматривая логистические издержки в издательско-полиграфической отрасли, можно классифицировать издержки по различным критериям.

Основными звеньями цепи поставок в издательско-полиграфической отрасли являются: издательство, типография и книготорговое предприятие. Вспомогательными звеньями являются компании, предоставляющие транспортные и складские услуги [15].

**Виды логистических издержек
в издательско-полиграфической отрасли по звеньям цепи поставок**

Этап создания книги	Издержки	Звено цепи поставок
Поступление заказа в издательство	Транзакционные издержки	Издательство
Создание макета	Внутренние транзакционные издержки	Издательство
Заказ тиража	Транзакционные издержки	Издательство и типография
Заказ материалов	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Типография и поставщик
Хранение материалов	Затраты на хранение	Типография
Предпечатная подготовка	Затраты на переналадку	Типография
Печать	Внутренние логистические издержки	Типография
Послепечатная подготовка	Внутренние логистические издержки	Типография
Хранение тиража	Затраты на хранение	Типография
Доставка тиража	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Издательство, типография
Хранение тиража	Затраты на хранение	Издательство, книжный магазин
Распространение тиража	Транзакционные издержки. Затраты на доставку	Издательство, книжный магазин, потребитель

Под внутренними транзакционными издержками авторами понимаются издержки на взаимодействие внутри компании, между отделами, участками производства, отдельными работниками в процессе создания стоимости.

Под внутренними логистическими издержками понимаются логистические издержки, связанные с логистическими процессами и движением потоков в рамках одной организации.

Если посмотреть, как распределены логистические

издержки между участниками цепи поставок [3], то видно, что большая часть логистических издержек возникает у типографии. Поэтому типография имеет высокие издержки на хранение, транспортировку и переналадку. Издательство имеет высокие транзакционные издержки, издержки на хранение и транспортировку. Книжный магазин имеет большие издержки на хранение и транзакционные издержки.

Выделим все логистические издержки по функциональным областям (рис. 1).



Рис. 1. Виды логистических издержек по функциональным областям логистики в издательско-полиграфической отрасли

Логистические издержки также можно разделить по потокам (рис. 2 на стр. 139), движение и изменение которых вызывает их возникновение.

Материальный поток представлен сырьем и материалами, готовой продукцией и приводит к издержкам на транспортировку, складирование.

Финансовый поток представлен взаиморасчетами и приводит к возникновению таких издержек, как оплата банковского обслуживания, комиссия при осуществлении операций.

Информационный поток представлен рукописью, договорами, документами, техническими заданиями, заявками

и т. п. Логистические издержки возникают при необходимости движения этого потока и его изменении.

Объем логистических издержек связан в большой мере с типом печати. Самые большие логистические издержки возникают при необходимости доставки и хранения материалов и тиража, а также переналадки оборудования.

Наиболее известным является офсетный вид печати. В последнее время все более популярным становится цифровой вид печати. Некоторые типографии предлагают гибридную печать — использование офсетной и цифровой печати для выполнения одного заказа.



Рис. 2. Виды логистических издержек по потокам

Есть существенные отличия офсетной печати от цифровой. Качество офсетной печати значительно выше, но она является выгодной только при тираже от 100 экземпляров. Тенденции последних лет говорят о сокращении тиражей. В таком случае выгоднее использовать цифровую печать, где цена не зависит от тиража, а срок изготовления значительно меньше. Многие типографии теряют своих заказчиков из-за их перехода на цифровую печать.

При гибридной печати используются и офсетные, и цифровые печатные машины. Часть тиража печатается на офсетной машине, чтобы сэкономить за счет масштаба, а часть тиража — на цифровой машине, чтобы избежать излишков. Далее может быть допечатано небольшое количество на цифровых машинах при сохранении спроса.

Офсетная печать предполагает большие тиражи. Себестоимость экземпляра зависит от количества экземпляров. С технической стороны требуется предпечатная подготовка форм, срок выполнения заказа от одной недели, более ровное распределение краски. Можно использовать бумагу плотностью от 40 до 400 г/м², таким образом, выбор сортов бумаги более широкий, но наблюдается сложность найти некоторые из них.

При применении цифровой печати себестоимость экземпляра почти не зависит от количества, не требуется подготовка, срок выполнения заказа от 1 часа, печать от одного экземпляра, прямое нанесение краски. Может использоваться бумага плотностью от 80 до 300 г/м², количество сортов бумаги ограничено.

В настоящее время многие промышленные предприятия испытывают трудности, рынок требует гибкости, но, к сожалению, многие не готовы меняться или не знают, что именно возможно трансформировать. Типографии — не исключение.

Существует два выхода:

1) предоставить доступный для клиента низкий чек с опорой на эффективные технологические и IT-решения.

2) создавать свой, нишевый рынок, защищая свои цены дополнительными услугами и уникальными компетенциями.

Идеально, конечно, комбинировать одно с другим.

Основными путями реализации данных предложений выступают: первый — это переход на web-to-print (для офсета, при поддержке «цифры») или второй — в сферу мультимедийного, директ- или pURL-маркетинга (для «цифры», при поддержке офсета).

Первое поможет упростить, удешевить и ускорить взаимодействие с заказчиком за счет значительного повышения эффективности (и, как следствие, снижения затрат клиента); второе позволит сохранить актуальность полиграфической продукции в современных маркетинговых коммуникациях. И, конечно, комплексные IT-решения должны быть подкреплены адекватными производственными и технологическими возможностями.

Офсетные типографии имеют преимущества: гарантия низкой цены — цена ниже, поскольку выше производительность, с определенного количества оттисков компенсирующая затраты на формный процесс; высокое качество — разрешение печати в офсете выше.

Предлагают использовать и сервис гибридной печати, сегодня этот сервис почти не используют ни типографии, ни заказчики.

Предположим, заказчик хочет рассчитать бюджет на участие в выставке. Но количество участников непредсказуемо, а бюджет, как обычно, ограничен. Раньше печаталось 2000 буклетов, от 300 до 500 из которых оказывались невостребованными, устаревали и отправлялись в макулатуру. Нынче можно напечатать 1000 и, если окажется, что нужно еще 100–150 экземпляров, их можно дозаказать непосредственно по ходу мероприятия. Да, каждый из этих 100–150 буклетов будет дороже тиражного, но это все-таки даст экономию ресурсов и избавит от печальной необходимости хранить, а затем избавляться

от излишне произведенной макулатуры [2]. Эта технология применима только в том случае, если экземпляры будут иметь одинаковое качество.

Объединение цифровой и офсетной печати востребовано и в рекламной сфере. Появление цифровой печати произвело на рынке революцию печати по требованию. Она принесла гибкость и простоту, стала доступной и привычной для потребителя. Возможно распространить технологию печати по требованию и на офсетный рынок. Современные программные средства позволяют «оцифровать» аналоговый процесс офсетной печати, сделать его столь же доступным, как цифровой. Таким образом, офсетные производства начинают объединяться с цифровым, закупать цифровые машины и диверсифицировать производство.

Один из экспертов отрасли [10] считает: «Офсетчики не умеют продавать цифру. Как построить систему продаж,

как наладить этот канал сбыта — в этом основной камень преткновения для офсетных типографий. Цифра очень быстро выявляет узкие проблемные места в офсетном производстве, которые до этого были незаметны, а цифра за счет большого потока все эти вещи вскрывает. И если полиграфист сможет перестроить свой бизнес, это будет уже бизнес на стыке с IT».

Стоит сказать, что еще несколько лет назад для офсетной печати был актуален тираж от 500 экземпляров, с ростом конкуренции эта цифра сократилась до 100–200 экземпляров. В данной ситуации можно поставить под вопрос необходимость использования гибридной печати для получения небольшого дополнительного тиража. Цифровая печать будет уместна здесь только для тиража менее 100 экземпляров и при ограниченном времени.

Сравним логистические издержки при различных видах печати (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ логистических издержек в издательско-полиграфической отрасли при различных типах печати

Этап создания книги	Издержки	Офсетная печать	Цифровая печать	Гибридная печать
Поступление заказа в издательство	Транзакционные издержки	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Создание макета	Внутренние транзакционные издержки	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий	Макеты для цифровой и офсетной печати отличаются, таким образом, нам необходимо создать два макета вместо одного
Заказ тиража	Транзакционные издержки	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Заказ материалов	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Для больших тиражей возможен заказ больших партий, что значительно выгоднее	Требования к бумаге более строгие, возможен заказ более крупных партий и создание запаса	Возможен заказ более крупных партий и создание запаса
Хранение материалов	Затраты на хранение	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Предпечатная подготовка	Затраты на переналадку	Офсетные машины требуют больше времени на переналадку	Почти не требуется время на переналадку	Офсетные машины требуют больше времени на переналадку
Печать	Внутренние логистические издержки	Более сложный производственный процесс	Более простой производственный процесс	Использование двух типов печати для одного заказа может привести к росту издержек
Послепечатная подготовка	Внутренние логистические издержки	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Хранение тиража	Затраты на хранение	Высокие затраты на хранение тиража	Возможно практически полностью исключить затраты на хранение при использовании печати по требованию	Затраты на хранение готового тиража ниже, чем при офсетной печати, но выше, чем при цифровой
Доставка тиража	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Высокие затраты на доставку, но более низкие на единицу продукции	Могут быть полностью перенесены на покупателя, печать по требованию	Как правило, доставка отдельно основного и дополнительного тиража
Хранение тиража в точке сбыта	Затраты на хранение	Высокие затраты	Могут отсутствовать	Минимизируются за счет снижения количества нереализованной продукции
Распространение тиража	Транзакционные издержки. Затраты на доставку	Высокие затраты на доставку, но более низкие на единицу продукции	Могут быть полностью перенесены на покупателя, печать по требованию	Как правило, доставка отдельно основного и дополнительного тиража

Таким образом, с точки зрения логистических издержек гибридная печать имеет только одно существенное преимущество — возможность сократить количество невостребованной продукции. С точки зрения доставки и запасов [14] совокупный тираж гибридной печати является «офсетным», поэтому не имеет никаких значимых отличий от классического офсетного производства. Другим важным фактором является то, что усложнение процесса производства через использование двух типов печати не может не привести к росту других издержек, например внутрипроизводствен-

ных и транзакционных. Возможность и необходимость использования гибридной печати необходимо рассматривать в каждом конкретном случае. Оправданность такого типа печати является спорным вопросом.

Существенное сокращение логистических издержек наблюдается при цифровой печати, когда используется технология «печать по требованию». В данной ситуации логистические издержки снижаются, а на некоторых этапах могут быть практически исключены полностью.

Таблица 3

Сравнение логистических издержек при офсетной печати и печати по требованию

Этап создания книги	Издержки	Офсетная печать	Цифровая печать, печать по требованию
Поступление заказа в издательство	Транзакционные издержки	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Создание макета	Внутренние транзакционные издержки	Сложный процесс создания макета	Стандартизированный макет, который может быть создан автоматически
Заказ тиража	Транзакционные издержки	Разовая отправка через платформу, предполагает изготовление форм	Ежедневная отправка заказа через электронную платформу в типографию
Заказ материалов	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Для больших тиражей возможен заказ больших партий, что значительно выгоднее	Требования к бумаге стандартизированы, возможен заказ более крупных партий и создание запаса
Хранение материалов	Затраты на хранение	Нет существенных отличий	Нет существенных отличий
Предпечатная подготовка	Затраты на переналадку	Офсетные машины требуют больше времени на переналадку	Почти не требуется время на переналадку
Печать	Внутренние логистические издержки	Более сложный производственный процесс	Более простой производственный процесс
Послепечатная подготовка	Внутренние логистические издержки	Нестандартизированная работа, но возможно использование машин	Стандартизированный формат, тип переплета, но трудоемкая работа, так как небольшой тираж, преимущественно ручной труд
Хранение тиража	Затраты на хранение	Высокие затраты на хранение тиража	Возможно практически полностью исключить затраты на хранение при использовании печати по требованию
Доставка тиража	Транзакционные издержки. Затраты на транспортировку	Высокие затраты на доставку, но более низкие на единицу продукции	Практически полностью перенесены на покупателя
Хранение тиража в точке сбыта	Затраты на хранение	Высокие затраты	Практически отсутствуют
Распространение тиража	Транзакционные издержки, затраты на хранение	Высокие транзакционные издержки, большой интервал между отгрузкой тиража и оплатой, высокие затраты на хранение	Автоматизированный процесс заказа, интернет-торговля, нет риска потерь от нереализованной продукции

Заключение

В издательско-полиграфической отрасли логистические издержки занимают большую долю в себестоимости готовой продукции. В современном мире сокращение логистических издержек является одним из самых важных источников повышения конкурентоспособности. Предприятие, способное предложить книгу по более низкой цене, имеет больше шансов сохранить свою долю рынка в условиях сокращения объемов выпуска печатной книги.

В данной статье авторами выделены логистические издержки, возникающие на разных этапах создания книги, а также представлены варианты классификации по таким признакам, как функциональные области и потоки. На основании данной классификации проведен сравнительный анализ логистических издержек при использовании различных

видов печати: офсетной, цифровой и гибридной. Результаты анализа показывают, что наименьшие логистические издержки возникают при применении печати по требованию.

Итак, в современных условиях печать по требованию становится наиболее выгодным способом по всем показателям. Снижение логистических издержек отражается не только в материальном выражении и цене готовой продукции, но и во времени. Выполнение заказа занимает от трех дней. Так, наиболее грамотным является не использование гибридной печати, а диверсификация продукции и услуг по двум направлениям — офсетная печать больших тиражей и цифровая печать по требованию. Это позволит не только сократить издержки и обеспечить удовлетворение спроса, но и повысить конкурентоспособность отдельных типографий и издательств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика. Интегрированная цепь поставок. М., 2001. 723 с.
2. Биров М. Как вы игнорируете часть потенциальных доходов. URL: <https://press.spb.ru/kak-vyi-ignoriruyete-chast-potentsialnyih-dohodov/>
3. Гвилия Н. А. Интегрированное планирование цепей поставок : учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. 57 с.
4. Гвилия Н. А. Теоретические аспекты ценообразования в корпоративных каналах распределения // Логистика: современные тенденции развития: материалы XVI Международной науч.-практич. конф. 6, 7 апреля 2017 г. : ч. 1/ ред. кол.: В. С. Лукинский и др. СПб. : Изд-во ГУМРФ им. адм. С. О. Макарова, 2017. 260 с.
5. Даль В. Толковый словарь живого русского языка. М., 2001. 485 с.
6. Логистика и управление цепями поставок : учебник для СПО / под ред. В. В. Щербакова. М. : Юрайт, 2016. 582 с.
7. Мешкова Л. Л., Белоус И. И., Фролов Н. М. Логистика в сфере материальных услуг (На примере снабженческо-заготовительных и транспортных услуг). 2-е изд., испр. и перераб. Тамбов : Изд-во Тамбовского гос. техн. ун-та, 2002. 188 с.
8. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики : учебник. М. : ИНФРА-М, 2008. 582 с.
9. Неруш Ю. М. Логистика. М., 2006. 296 с.
10. Нужна ли офсету цифра? Детали конференции. URL: <https://press.spb.ru/nuzhna-li-ofsetu-tsifra/>
11. Переверзев П. А. Управление логистическими издержками. СПб. : Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т, 2016. 74 с.
12. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М., 1999. 452 с.
13. Родников А. Н. Логистика. М., 2000. 218 с.
14. Рундыгина Д. Д. Влияние экономической нестабильности на функционирование цепей поставок полиграфической отрасли // Сборник научных трудов по итогам конференции «Экономика России в условиях ресурсных ограничений» (18 декабря 2015 г.). СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016.
15. Рундыгина Д. Д. Современные тенденции формирования цепей поставок в издательско-полиграфической отрасли в условиях цифровизации // Вестник факультета управления СПбГЭУ. Вып. 3. Ч. 1. СПб., 2018.
16. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. М., 2008. 631 с.
17. Сергеев В. И. Логистика снабжения. М., 2011. 331 с.
18. Симонова Л. Доля логистических издержек в ВВП РФ 21.03.2016. URL: <http://www.rzd-partner.ru/logistics/news/dolia-logisticheskikh-izderzhek-v-vvp-rf-dokhodit-do-19--pri-srednemirovom-pokazatele-v-11-7---mnen/>
19. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение : в 2-х т. Т. 1. : пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 1992. 384 с.
20. Шутова П. А. Понятие «транзакционные издержки» в логистике // Экономический анализ. 2009. № 31 (160). С. 60–63.
21. Business dynamics in the 21st century / ed. Chee Heong Quah. URL: <https://www.intechopen.com/books/business-dynamics-in-the-21st-century>

REFERENCES

1. Bowersox D. J., Closs D. J. Logistics. Integrated supply chain. M., 2001. 723 p. (In Russ.).
2. Birov M. How you ignore the part of potential revenue. (In Russ.). URL: <https://press.spb.ru/kak-vyi-ignoriruyete-chast-potentsialnyih-dohodov/>
3. Gviliya N. A. Integrated planning of supply chains. SPb. : SPbSEU Publ., 2013. 57 p. (In Russ.).
4. Gviliya N. A. Theoretical aspects of pricing in corporate channels of distribution. Logistics: modern trends of development. Materials of XVI Int. scientific and practical conf. April 6, 7, 2017. Part 1. SPb., 2017. 260 p. (In Russ.).
5. Dal' V. Explanatory dictionary of the living Russian language. M., 2001. 485 p. (In Russ.).
6. Shcherbakov V. V. (ed.). Logistics and management of supply chains. M. : Yurait, 2016. 582 p. (In Russ.).
7. Meshkova L. L., Belous I. I., Frolov N. M. Logistics in the area of material services (on the example of supply and transportation services). Tambov : Tambov State Technical University Publ., 2002. 188 p. (In Russ.).
8. Moiseeva N. K. Economic bases of logistics. M. : INFRA-M, 2008. 582 p. (In Russ.).
9. Nerush Yu. M. Logistics. M., 2006. 296 p. (In Russ.).
10. Does offset need digit? Details of conference. (In Russ.). URL: <https://press.spb.ru/nuzhna-li-ofsetu-tsifra/>
11. Pereversev P. A. Management of logistic expenses. SPb. : Saint-Petersburg State Economic University, 2016. 74 p. (In Russ.).
12. Raizberg B. A., Lozovskiy L. Sh., Starodubtseva E. B. Modern economic dictionary. M., 1999. 452 p. (In Russ.).
13. Rodnikov A. N. Logistics. M., 2000. 218 p. (In Russ.).
14. Rundygina D. D. Effect of economic instability on functioning of supply chains of the printing industry // Coll. of scientific works upon results of the conference “Economics of Russia in the conditions of resources restrictions” (December 18, 2015). SPb. : SPBGEU Publ., 2016. (In Russ.).
15. Rundygina D. D. Modern trends of establishing chains of supply of publishing and printing industry in the conditions of digitalization. Bulletin of the department of management of SPBGEU. Issue 3. Part 1. SPb., 2018. (In Russ.).
16. Sergeev V. I. Corporate logistics. 300 answers to the professional questions. M, 2008. 631 p. (In Russ.).
17. Sergeev V. I. Logistics of supply. M, 2011. 331 p. (In Russ.).
18. Simonova L. Share of logistic expenses in GDP of the RF as of 21.03.2016. (In Russ.). URL: <http://www.rzd-partner.ru/logistics/news/dolia-logisticheskikh-izderzhek-v-vvp-rf-dokhodit-do-19--pri-srednemirovom-pokazatele-v-11-7---mnen/>

19. Haiman D. N. Modern microeconomics: analysis and use. In 2 vol. Vol. 1. Translation from English. M : Finances and statistics, 1992. 384 p. (In Russ.).

20. Shutova P. A. Concept of Transaction expenses in logistics. Economic analysis. 2009. No. 31. Pp. 60–63. (In Russ.).

21. Chee Heong Quah (ed.). Business dynamics in the 21st century. URL: <https://www.intechopen.com/books/business-dynamics-in-the-21st-century>

Как цитировать статью: Гвилия Н. А., Рундыгина Д. Д. Управление логистическими издержками в цепи поставок создания книжной продукции // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 136–143. DOI: .

For citation: Gviliya N. A., Rundygina D. D. Logistics cost management in the supply chain of book production // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 136–143. DOI: .

УДК 338.48
ББК 65.433

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.177

Grigorenko Tatyana Nikolaevna,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Tourism,
Graduate school of business,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don,
e-mail: grigorenko13@inbox.ru

Григоренко Татьяна Николаевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры туризма,
Высшая школа бизнеса
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: grigorenko13@inbox.ru

Solod Tatyana Valerievna,
Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Social Technology,
Rostov State
University of Transport,
Graduate school of business,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don,
e-mail: tatiana.solod2011@yandex.ru

Солод Татьяна Валерьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры социальных технологий,
Ростовский государственный
университет путей сообщения,
Высшая школа бизнеса
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: tatiana.solod2011@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА: ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ ПОДХОД

ASSESSMENT OF INTERRELATION BETWEEN INDICATORS OF INBOUND TOURISM: AN ECONOMETRIC APPROACH

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economy and management of national economy

В рамках данной научной статьи изучены основные показатели развития въездного туризма в Российской Федерации и проанализирована степень их взаимосвязи и влияния друг на друга посредством применения эконометрического подхода. Въездной туризм в нашей стране рассматривается в качестве одного из перспективных источников дохода и часто выступает объектом при разработке прогнозов денежных поступлений. Следовательно, возникает необходимость в выявлении наличия действительных взаимосвязей между показателями развития въездного туризма с целью дальнейшего формирования наиболее точных прогнозов и планов его становления в стране и при определении роли для экономики. В статье выделены основные показатели въездного туризма, сформирован прогноз развития международных туристских прибытий в страну, основанный на отчетах ЮНВТО. Посредством расчетов параметров уравнения линейной регрессии, проведенных авторами, было обосновано, что между показателями международных туристских прибытий и расходами

туристов в стране существует слабая линейная зависимость, в то время как на расходы туристов в стране значительное влияние оказывает уровень расходов страны на развитие туристской индустрии, что позволило говорить о необходимости уделения большего внимания вопросам управления, объема и направленности последних. Авторами сделано предположение, что при формировании прогнозов доходов от въездного туризма для народно-хозяйственной системы страны в первую очередь необходимо опираться на показатели расходов на развитие туристской индустрии, в то время как показатель международных туристских прибытий оказывает на них незначительное воздействие.

The scientific article studies the main indicators of the assessment of the development of inbound tourism in the Russian Federation, and analyzes the degree of their relationship and influence on each other with using of econometric approach. Inbound tourism in our country is considered as one of the promising sources of income, and often

serves as an object in the process of creation of forecasts of cash receipts. Therefore, there is a need for identification of existence of the valid interrelations between indicators of development of entrance tourism, for the purpose of further formation of the most exact forecasts and plans of its foundation in the country. The article highlights the main indicators of inbound tourism, the forecast of development of international tourist arrivals in the country, based on the reports of UNWTO. Through calculations carried out by the authors, it was proved that between the indicators of international tourist arrivals and the costs of tourists in the country there is a weak linear relationship, while the cost of tourists in the country has a significant impact on the level of the country's spending on the development of the tourism industry. This allowed us to talk about the need to pay more attention to the volume and direction of the latter. The authors assumed that in modern realities most of the state's expenditures on the development of inbound tourism should be aimed at the formation of the creative part of the national tourism industry, the feasibility of which was determined in the process of writing the article. The authors also formed recommendations for the creation of the creative part of the tourism industry in the country, and highlighted a number of consequences for the tourism sector.

Ключевые слова: въездной туризм, показатели въездного туризма, международные туристские прибытия, расходы туристов в стране пребывания, линейная регрессия, диаграмма рассеивания, креативная часть туристской индустрии, традиционные туристские продукты, корреляция, расходы страны, прогноз, эконометрический подход.

Keywords: inbound tourism, indicators of inbound tourism, international tourist arrivals, costs of tourists in the host country, linear regression, dispersion diagram, creative part of the tourism industry, traditional tourism products, correlation, country costs, forecast, econometric approach.

Введение

Россия в настоящее время находится в затруднительном положении, определенном политической ситуацией и неприятием ее видения своей позиции на мировой арене. Ситуация обостряется текущей мировой нестабильностью и финансовым кризисом, которые только усугубляют положение российской народно-хозяйственной системы, переживающей свой собственный, внутренний кризис [1]. Поступления денежных средств из внешних источников ограничены, внутренние строго лимитированы, что требует поиска новых путей их получения, а роль туризма для экономического развития страны давно обозначена и четко прослеживается через мультипликативный эффект отраслевого развития и уровень дохода. Обстоятельства складываются таким образом, что въездной туристский поток должен стать объектом пристального внимания со стороны государственного сектора, без чего не представляется возможным его эффективное регулирование [2]. В новых условиях хозяйствования въездной туристский поток представляется одним из важнейших элементов в системе управления туристской деятельностью, обусловленных возможностями притока иностранной валюты, что, в свою очередь, требует исследования вопросов его увеличения. В данном аспекте встает вопрос изучения

показателей въездного туризма и выявления действительных степеней их взаимовлияния друг на друга с целью применения полученных знаний для разработки наиболее эффективных планов и прогнозов по повышению роли въездного туризма для экономики страны.

Данное положение определяет **актуальность** проведенного исследования, а именно целесообразность выявления эконометрических взаимосвязей между показателями въездного туризма в условиях формирования новой модели российской народно-хозяйственной системы. Кроме того, избранная тема исследования до сих пор не в полной мере проработана в научных трудах отечественных ученых и специалистов туристской индустрии, не принято единых подходов к использованию показателей.

Целью исследования выступает научное обоснование и развитие теоретических подходов к возможностям применения на практике основных показателей развития въездного туристского потока, позволяющее в дальнейшем использовать полученные результаты в его прогнозировании и планировании затрат на его развитие.

В соответствии с целью исследования поставлены следующие **задачи** теоретического и прикладного характера: изучить текущую ситуацию с динамикой въездного туристского потока, сформировать прогноз его развития; изучить с помощью эконометрического подхода и проанализировать взаимосвязь между размером международных туристских прибытий, расходами туристов в стране и расходами страны на развитие туристской индустрии.

Предметом исследования является совокупность теоретико-методологических и практических вопросов по формированию взаимосвязей между показателями въездного туристского потока. **Объектом исследования** были выбраны самые часто используемые показатели въездного туризма — международные туристские прибытия, расходы туристов в стране и расходы страны на развитие туристской индустрии.

Научная новизна результатов проведенного исследования состоит в формировании выводов о взаимозависимости выбранных показателей, определении иерархичности их приоритетности при формировании прогнозов. Среди положений проведенного исследования можно выделить следующие элементы новизны:

- выявлено наличие прямой слабой взаимосвязи между международными туристскими прибытиями и расходами туристов, это позволило говорить о том, что строить прогнозы о расходах туристов в стране пребывания, основываясь только на цифрах туристского потока, нецелесообразно; произведенные в ходе исследования расчеты показали, что рост въездного туристского потока не дает гарантии того, что доходы страны тоже возрастут;

- обосновано, что расходы страны на развитие туристской индустрии играют большую роль в росте уровня расходов туристами в стране.

Теоретическая значимость исследования состоит в развитии теоретических представлений, уточнении и разработке нового видения взаимосвязи основных показателей развития въездного туризма.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности использования полученных результатов в планировании и прогнозировании въездных туристских потоков, в аспекте выстраивания приоритета факторов воздействия на их динамику.

Основная часть

Россия, несомненно, страна с богатым культурным и историческим наследием, что при грамотном управлении может позволить ей занять место в числе пяти лидирующих аттракций мира. Если учесть долгосрочные прогнозы ЮНВТО, то в период с 2020 до 2030 г.

рост развивающихся направлений туризма должен составлять 4,4 % [3]. Учитывая тот факт, что в целом Россия — развивающееся направление, поскольку, по сути, развиты только несколько туристских дестинаций, сформируем прогноз туристских прибытий до 2030 г. (рис. 1).

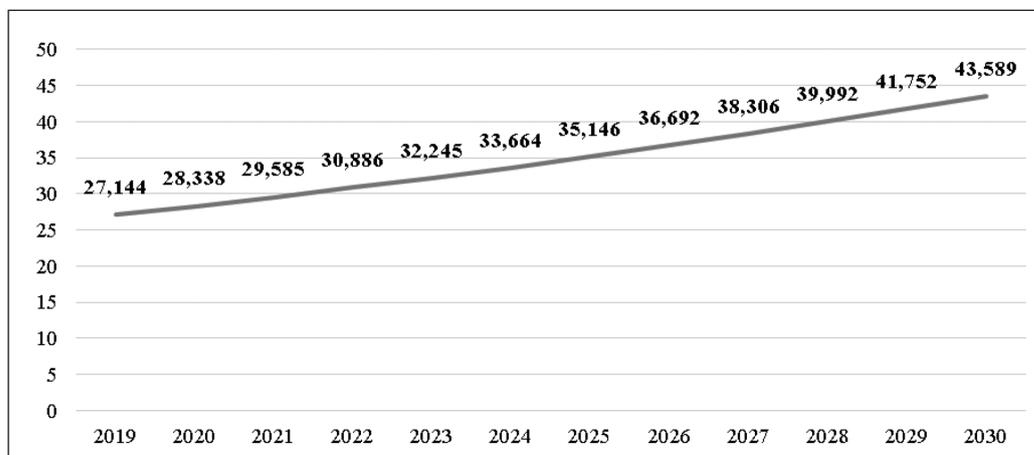


Рис. 1. Прогноз международных туристских прибытий до 2030 г., млн человек

Перспективы у страны хорошие, и исходя из текущих данных по международным туристским прибытиям, они возрастут более чем в 1,5 раза. Информация о величине туристского потока чаще всего недостаточна и требует дополнения данными по экономическим, социально-демографическим, информационным и иным индикаторам [4; 5]. Но все же приток туристов в страну в первую очередь рассматривается как рост доходов для страны, однако возникает вопрос, так ли это на самом деле.

Проведем выявление того, есть ли зависимость между размером туристского потока и доходом страны (расходами туристов). Для этого воспользуемся методом линейной регрессии [6], в рамках которой в качестве x рассмотрим динамику международных туристских прибытий, y — расходы туристов в стране.

Первоначально отметим динамику международных туристских прибытий и расходов туристов в России за промежуточный интервал 1995–2018 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Международные туристские прибытия и расходы туристов в стране, 1995–2018 гг.

Год	Международные туристские прибытия, млн человек	Расходы туристов в стране, млрд долл.
1995	10,290	4,3
1996	16,208	7,10
1997	17,463	7,16
1998	16,188	6,5
1999	18,810	3,7
2000	21,169	3,42
2001	21,595	4,7
2002	23,309	5,2
2003	22,54	5,8
2004	22,064	7,2
2005	22,201	7,8
2006	22,486	9,7
2007	22,909	12,4
2008	23,676	15,8
2009	21,339	12,3
2010	22,281	13,2
2011	24,932	16,9
2012	28,177	17,8
2013	30,792	20,1
2014	32,421	19,4
2015	33,729	13,2
2016	24,571	12,8
2017	24,39	8,94
2018	26,0	9,12

Далее построим диаграмму рассеивания, в рамках которой определим форму регрессионной модели (рис. 2).

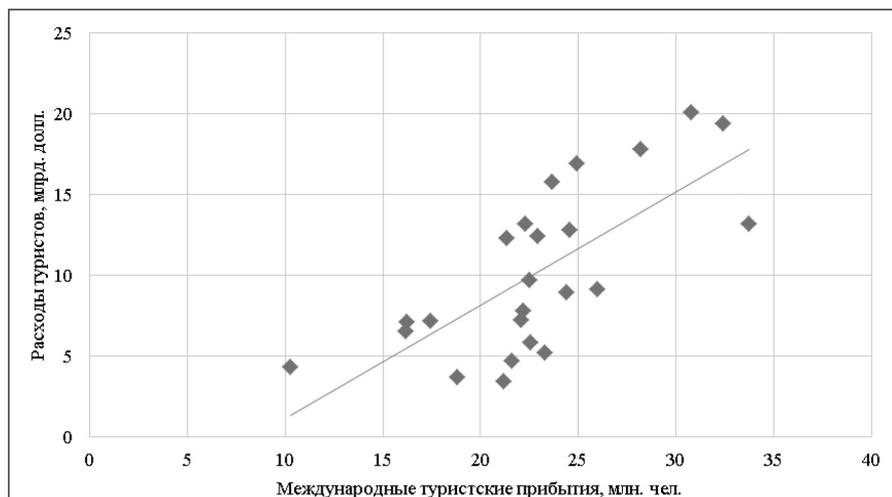


Рис. 2. Диаграмма рассеивания показателей международных туристских прибытий и расходов туристов, 2008–2018 гг.

Расположение точек на диаграмме позволяет говорить о наличии линейной зависимости $y = a + bx$ [7; 8].

Следующим шагом произведем вычисление параметров a и b . С целью расчета параметров уравнения линейной регрессии была составлена табл. 2.

Произведенные вычисления позволили получить, что $y = 2,543 + 0,45x$. Эконометрический смысл данного расчета состоит в том, что по мере роста туристского потока происходит возрастание расходов, а, следовательно, доходов страны от каждого туриста на 0,45 долл. США.

Таблица 2

Расчет параметров уравнения линейной регрессии показателей въездного туристского потока для Российской Федерации

Год	x	y	xy	x ²	y ²	y	e = y - y	e ²	e/y × 100 %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008	23,676	15,8	374,08	560,55	249,64	13,19	-2,61	6,81	16,51
2009	21,339	12,3	262,46	455,35	151,29	12,14	-0,16	0,025	0,203
2010	22,281	13,2	294,10	496,44	174,24	12,56	-0,64	0,409	4,848
2011	24,932	16,9	421,35	621,60	285,61	13,76	-3,14	9,859	18,57
2012	28,177	17,8	501,55	793,94	316,84	15,22	-2,58	6,656	14,494
2013	30,792	20,1	618,91	948,147	404,01	16,39	-3,71	13,764	18,457
2014	32,421	19,4	628,96	1051,12	376,36	17,13	-2,27	5,152	11,701
2015	33,729	13,2	445,22	1137,64	174,24	17,72	4,52	20,430	34,242
2016	24,571	12,8	314,5	603,734	163,84	13,59	0,79	0,624	6,171
2017	24,39	8,94	218,04	594,87	79,92	13,51	4,57	20,884	51,118
2018	26,0	9,12	237,12	676,0	83,17	14,24	5,12	26,214	56,140
Сумма	292,308	159,56	4316,29	7939,991	2459,16			110,827	232,454
Среднее	26,573	14,5	392,39	721,817	223,56				21,132

Проведенное далее выявление статистической значимости коэффициента регрессии позволило получить $tb = |b| / SEb = 1,66$.

Дальнейшее сведение полученного результата в неравенство ($t_{табл}$ взято из таблицы Стьюдента, на уровне значимости $\alpha = 0,05$ и числа степеней свободы $N - 2 = 11 - 2 = 9$) дает: $tb = 1,66 < t_{табл} = 2,262$ [9; 10].

Неравенство позволило говорить о том, что влияние фактора на отклик не обнаружено, следовательно, можем говорить об отсутствии зависимости между размером туристского потока и уровнем дохода государства от туризма.

Далее был проведен расчет коэффициента корреляции, который показал его равенство — 0,125. Данный показатель все-таки позволяет говорить о наличии прямой связи между изучаемыми показателями, но, согласно шкале

Чеддока, она слабая [11]. Расчет коэффициента детерминации $R^2 = 0,125^2 = 0,015$ дает основу для утверждения, что только 1,5 % от уровня расходов туристов объясняются ростом туристского потока.

Соответственно, можно говорить о том, что строить прогнозы о будущих расходах туристов в стране пребывания, основываясь только на цифрах туристского потока, нецелесообразно. Расчеты показали, что рост въездного туристского потока не дает гарантии того, что доходы страны тоже возрастут. В целом можно видеть подтверждение полученному выводу в представленных статистических данных в табл. 1 (см. стр. 145). Так, согласно данным за 2016 и 2017 г., в Россию прибыло примерно одинаковое числа иностранных туристов — 24,571 и 24,38 млн человек, но при этом расходы туристов в 2017 г. по отношению к предшествующему сократились на 1/3.

Для уточнения полученных выводов аналогичный расчет был проведен для Франции, которая была выбрана как страна с самым высоким показателем международных прибытий за последние годы. Полученный результат $y = 46,85 + 0,15x$ показывает аналогичность выводам, полученным по России, что можно рассматривать как их подтверждение.

Полученные результаты позволяют утверждать, что основная деятельность властей страны должна быть направлена не просто на увеличение размера туристского потока, например за счет рекламы или отмены визовых формальностей, а на создание и развитие «возможностей» для роста уровня расходов со стороны туриста [12; 13].

Все это требует больших финансовых вложений, но, согласно статистическим данным за 2016 г., вложения России в индустрию туризма сократились более чем на 30 % и составили 27,652 млрд долл. [14]. В таблице 3 произведем вы-

борку данных по международным туристским прибытиям, расходам туристов и расходам на туризм за 2006–2016 гг. Определим степень связи выборок с помощью коэффициента корреляции, опираясь на то, что при $|R| > 0,6$ линейную зависимость между выборками считают выявленной, при $|R| < 0,4$ — невыявленной [15].

Расчет корреляции показал, что количество международных туристских прибытий и расходы туристов имеют слабую зависимость между собой, что подтверждает сделанные ранее выводы. Также была выявлена сильная степень зависимости указанных выше показателей от расходов на туризм в стране. Соответственно, основными вопросами при прогнозировании и планировании динамики въездных туристских потоков должны стать увеличение и выработка наиболее приоритетных направлений для расходования государственных денежных средств, а не перспективы роста въездного туристского потока.

Таблица 3

Корреляционный анализ связи выборки по международным прибытиям, расходам туристов и расходов на туризм в России за 2006–2016 гг.

Год	Международные туристские прибытия, млн человек	Расходы туристов в стране, млрд долл.	Расходы на туризм в стране, млрд долл.
1	2	3	4
2006	22,486	9,7	18,850
2007	22,909	12,4	22,456
2008	23,676	15,8	26,401
2009	21,339	12,3	23,785
2010	22,281	13,2	30,169
2011	24,932	16,9	37,343
2012	28,177	17,8	48,096
2013	30,792	20,1	59,504
2014	32,421	19,4	55,383
2015	33,729	13,2	38,434
2016	24,571	12,8	27,652
Корреляция	Между столбцом 2 и столбцом 3 $R = 0,614$ — слабая степень прямой линейной зависимости; между столбцом 4 и столбцом 3 $R = 0,908$ — сильная степень прямой линейной зависимости; между столбцом 2 и столбцом 4 $R = 0,817$ — сильная степень прямой линейной зависимости		

Выводы, заключение

Полученные в ходе исследования результаты:

- 1) сформирован прогноз динамики международных туристских прибытий в Российскую Федерацию;
- 2) с помощью эконометрического подхода проанализирована взаимосвязь между показателями международных туристских прибытий, расходами туристов в стране и расходами страны на развитие туристской индустрии,

что позволило выстроить их приоритетность по степени применения при разработке планов и прогнозов поступлений от въездного туризма.

Дальнейшее исследование целесообразно направить на систематизацию приоритетных направлений вложения денежных средств со стороны государства на уровне национальной и региональных туристских индустрий, имеющих целью максимизацию расходов иностранных туристов в стране.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдулхалимова К. С. Анализ влияния украинского кризиса на въездной туризм России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 9. С. 32–39.
2. Кострикова О. Н., Яковец Т. Ю. Перспективы развития туризма в России в современных условиях // Вестник РАЕН. Т. 15. № 4. С. 95–98.
3. Киселева И. А. Проблемы, возникающие при оценке рисков в туристическом бизнесе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. № 3(44). С. 53–58. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.357
4. Борисова А. О. Международный въездной туризм как составляющая механизма устойчивого развития регионов России // Экономические исследования. 2016. № 2. С. 3–7.
5. Харченко К. В. Внутренний и въездной туризм в фокусе стратегического анализа и целеполагания (на примере города Ханты-Мансийска) // Управление городом: теория и практика. 2016. № 3(21). С. 79–85.
6. Беднова М. А., Ратникова Т. А. Эконометрический анализ спроса на въездной туризм в России // Прикладная эконометрика. 2011. № 1(21). С. 97–113.

7. Молчанова Т. К., Латушко Н. А., Рубан Д. А. Диспропорции российской индустрии туризма и гостеприимства: инновационные и пространственные аспекты // Вестник экономики, права и социологии. 2018. № 3. С. 41–46.
8. Финансовые поступления от международного туризма в России: сравнительный анализ, проблемы и пути их решения / Н. Н. Яшалова, О. А. Зубрилина, А. А. Понедельник, Н. А. Латушко, Д. А. Рубан // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2018. Т. 17. № 5. С. 772–797.
9. Беликова Е. В., Полякова Т. В. Маркетинговые стратегии управления туристской дестинацией // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 2(35). С. 70–75.
10. Николаева Т. Н., Орешкина Е. С. Детерминанты спроса на въездной туризм (на примере стран Европы и СНГ) // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 8 (69). С. 17–28.
11. Климова Т. Б., Вишневецкая Е. В. Въездной туризм: кому интересна Россия // Сборник статей по материалам Международной науч.-практич. конф. «Управление в XXI веке». 2016. С. 308–312.
12. Атласова Н. Г., Федорова Н. А. Въездной туризм как фактор экономического прогресса и устойчивого развития региональной экономики // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12-3 (89). С. 360–365.
13. Макаренко В. С., Григоренко Т. Н. Потенциальные направления развития въездного и внутреннего туризма Ростовской области // Вестник Национальной академии туризма. 2017. № 1. С. 76–81.
14. Джанджугазова Е. А., Первунин С. Н. Российский туризм: анатомия кризиса // Российские регионы: взгляд в будущее. 2015. Т. 2. № 1. С. 116–129.
15. Чхивидзе Н. А. Анализ динамики основных статистических показателей развития рынка туристских услуг // Сервис в России и за рубежом. 2011. № 3(22). С. 181–191.

REFERENCES

1. Abdulkhalimova K. S. Analysis of the influence of Ukrainian crisis on inbound tourism in Russia // Economics and innovations management. 2017. No. 9. Pp. 32–39. (In Russ.).
2. Kostrikova O. N., Yakovets T. Yu. The prospects of development of tourism in Russia in modern conditions // The Russian Academy of Natural Sciences Bulletin. Vol. 15. No. 4. Pp. 95–98. (In Russ.).
3. Kiseleva I. A. Problems arising in the assessment of risks in tourist business // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2018. No. 3(44). Pp. 53–58. (In Russ.). DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.357
4. Borisova A. O. International inbound tourism as component of the mechanism of sustainable development of regions of Russia // Economic researches. 2016. No. 2. Pp. 3–7. (In Russ.).
5. Harchenko K. V. Internal and inbound tourism in focus of the strategic analysis and goal-setting (on the example of the city of Khanty-Mansiysk) // Management of the city: theory and practice. 2016. No. 3(21). Pp. 79–85. (In Russ.).
6. Bednova M. A., Ratnikova T. A. The econometric analysis of demand for inbound tourism in Russia // Applied econometrics. 2011. No. 1(21). Pp. 97–113. (In Russ.).
7. Molchanova T. K., Latushko N. A., Ruban D. A. Disproportions of the Russian industry of tourism and hospitality: innovative and spatial aspects // Messenger of economy, right and sociology. 2018. No. 3. Pp. 41–46. (In Russ.).
8. Yashalova N. N., Zubrilina O. A., Ponedelnik A. A., Latushko N. A., Ruban D. A. Financial receipts from the international tourism in Russia: comparative analysis, problems and ways of their decision // Messenger UrFU. Series: Economy and management. 2018. Vol. 17. No. 5. Pp. 772–797.
9. Belikova E. V., Polyakova T. V. Marketing strategies of tourism destinations management // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2016. No. 2(35). Pp. 70–75. (In Russ.).
10. Nikolaeva T. N., Oreshkina E. S. Determinants of demand for entrance tourism (on the example of the countries of Europe and the UIS) // Service in Russia and abroad. 2016. Vol. 10. No. 8(69). Pp. 17–28. (In Russ.).
11. Klimova T. B., Vishnevskaya E. V. Inbound tourism: to whom Russia is interesting // The Collection of articles in materials of the International scientific and practical conference «Management in the XXI Century». 2016. Pp. 308–312. (In Russ.).
12. Atlasova N. G., Fedorova N. A. Inbound tourism as a factor of economic progress and sustainable development of regional economy // Economy and entrepreneurship. 2017. No. 12-3 (89). Pp. 360–365. (In Russ.).
13. Makarenko V. S., Grigorenko T. N. Potential directions of development of entrance and internal tourism of the Rostov region // Bulletin of National academy of tourism. 2017. No. 1. Pp. 76–81. (In Russ.).
14. Dzhandzhugazova E. A., Pervunin S. N. Russian tourism: crisis anatomy // Russian regions: prospection. 2015. Vol. 2. No. 1. Pp. 116–129. (In Russ.).
15. Chkhividze N. A. The analysis of dynamics of the main statistics of development of the market of tourist services // Service in Russia and abroad. 2011. No. 3(22). Pp. 181–191. (In Russ.).

Как цитировать статью: Григоренко Т. Н., Солод Т. В. Оценка взаимосвязи между показателями въездного туризма: эконометрический подход // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 143–148. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.177.

For citation: Grigorenko T. N., Solod T. V. Assessment of interrelation between indicators of inbound tourism: an econometric approach // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 143–148. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.177.

УДК 339.133.017
ББК 65.054

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.131

Grishina Vera Tikhonovna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department of management,
University of Technology,
Korolev,
e-mail: veragrishinat@mail.ru

Гришина Вера Тихоновна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры управления,
Технологический университет,
г. Королёв,
e-mail: veragrishinat@mail.ru

Kalugina Svetlana Afanasevna,
candidate of technical sciences, associate professor,
associate professor of the department of trade policy,
Russian Economic University named after G. V. Plekhanov,
Moscow,
e-mail: viktorkalugin45@gmail.com

Калугина Светлана Афанасьевна,
канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедры торговой политики,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: viktorkalugin45@gmail.com

Lebedeva Tamara Pavlovna,
candidate of technical sciences,
associate professor of the department of commerce and trade,
Moscow financial
industrial university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: bush.betc@gmail.com

Лебедева Тамара Павловна,
канд. техн. наук,
доцент кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансовый
промышленный университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: bush.betc@gmail.com

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ АССОРТИМЕНТОМ

METHODICAL ASPECTS OF THE TRADE LIST

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)
08.00.05 — Economics and management of national economy (1.6. Service sector)

В статье на широком фактическом материале представлен потенциал как собственной статистики продаж, так и результатов маркетинговых исследований в управлении торговым ассортиментом. Демонстрируются аналитические возможности простой, структурной и комбинированной группировок данных в повседневной деятельности несетевых торговых предприятий. В сочетании с расчетом показателей, характеризующих полноту и устойчивость торгового ассортимента, результаты группировок способны обеспечить менеджмент полной и многоаспектной информацией для обоснования эффективных решений по внесению изменений в ассортимент реализуемых товаров. Приведен доказательный материал с результатами наблюдений за ассортиментным перечнем исследуемого магазина, в частности продуктов питания, напитков и табачных изделий. Отмечается, что коэффициент полноты ассортимента — это индикатор, способный отражать уровень удовлетворения спроса на соответствующие товарные группы и одновременно — потери объемов продаж, если коэффициент меньше единицы.

В статье обоснована актуальность глубокого знания спроса обслуживаемых потребителей, покупательских оценок, покупательского восприятия при построении ассортиментной модели торгового предприятия. Показаны возможности опроса на основе анкеты, состоящей из двух частей — «ожидание» и «восприятие», — в сборе такой информации. На приводимых итогах такого анкетного опроса в статье отражены результаты исследования удовлетворенности потребителей не только широтой ассортимента реализуемых товаров, но и еще 16 критериями торгового обслуживания. Показана достаточность собираемой в ходе опросов информации для получения выводов и принятия обоснованных оперативных решений по ассортименту и поддержанию лояльности потреби-

телей. Убедительно демонстрируются доступность и результативность описанных подходов к вопросам формирования и развития ассортимента торговых предприятий.

The article presents the potential of both the own sales statistics and the results of marketing research in management of the trade assortment on a wide factual material. Analytical capabilities of simple, structural, and combined data groups in everyday activities of the not-networked trade facilities are demonstrated. In combination with calculation of the indicators characterizing the completeness and stability of the trade assortment, the results of the groupings are able to provide management with complete and multifaceted information to justify effective decisions on making changes in the range of the goods sold. The evidences are presented with the results of observations of the assortment list of the store under consideration, in particular, food, beverages and tobacco products. It is noted that the coefficient of completeness of the range is an indicator that can reflect the level of satisfaction of demand for the corresponding commodity groups and at the same time — the loss of sales volumes, if the coefficient is less than one.

The article substantiates the relevance of in-depth knowledge of the demand of consumers, customer assessments, consumer perception in the construction of the assortment model of the commercial enterprise. The possibilities of a survey based on a questionnaire consisting of two parts- “expectation” and “perception”-in collecting such information are shown. The results of this questionnaire survey reflect the results of the study of customer satisfaction not only by the breadth of the range of goods sold, but also by 16 criteria of the trade services. The sufficiency of the information collected in the course of surveys to obtain conclusions and make informed operational decisions on the range and maintenance of customer loyalty is shown.

The availability and effectiveness of the described approaches to the formation and development of the range of commercial enterprises are convincingly demonstrated.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментный перечень, торговое предприятие, товарооборот, структура, анализ, управление ассортиментом, товары, исследование, группа.

Key words: assortment, assortment list, trade enterprise, commodity turnover, structure, analysis, assortment management, goods, research, group.

Постановка проблемы и ее актуальность

Управление ассортиментом реализуемых товаров, эффективность ассортиментной политики торговых предприятий в целом во многом определяются уровнем организации изучения спроса населения, проведения маркетинговых исследований. При этом не следует упускать из виду широкие возможности, которые предоставляет для управления ассортиментом, его анализа как функции управления собственная статистика продаж.

Многочисленные матричные методы, широко используемые в менеджменте и маркетинге, безусловно, представляют интерес и служат важным аналитическим инструментарием, однако их применение ограничено использованием в разработке стратегических решений. Вместе с тем в оперативном управлении ассортиментом эти методы, и без того неглубокие по своей аналитической сущности, практически утрачивают свое значение и аналитический потенциал. В этой связи методический интерес представляют аналитические инструменты, доступные в реализации и не требующие масштабных первичных маркетинговых исследований.

Методические вопросы управления ассортиментом торговых предприятий достаточно широко освещены в научных

трудах по вопросам управления продажами, маркетинга торговли [5; 8]. Однако для аналитиков торговых предприятий практический интерес представляет возможность сочетания и на этой основе — взаимодополнения разного рода информации о потребительском спросе и методов работы с ней.

Научная новизна работы заключается в том, что исследованы возможность и мера сочетания собственной статистики продаж и маркетинговых исследований потребителей в анализе и планировании ассортимента торгового предприятия.

Цель работы — на примере конкретного предприятия продемонстрировать малобюджетные и при этом обеспечивающие высокий уровень объективности оценок методические подходы к обоснованию управленческих решений по ассортименту реализуемых товаров.

Задачи работы:

- выявить и продемонстрировать возможности собственной статистики продаж в управлении ассортиментом товаров;
- выявить дополнительные аналитические возможности сочетания собственной статистики продаж и результатов локальных исследований потребителей в анализе ассортимента реализуемых товаров;

Методологическая основа исследования: информационной базой работы служат эмпирические данные и результаты исследований потребителей. В зависимости от решаемых задач в работе использованы методы сравнительного анализа, аналогии, системного подхода, методы статистического анализа.

Основная часть

В управлении ассортиментом прежде всего необходим систематический контроль соответствия ассортиментного перечня фактическому ассортименту, анализ структуры ассортиментного перечня исследуемого торгового предприятия с торговой площадью 170,0 м² представлена в табл. 1.

Таблица 1

Структура ассортиментного перечня продуктов питания, напитков и табачных изделий исследуемого магазина со смешанным ассортиментом

Товарная позиция	Количество разновидностей, ед.	Уд. вес в общем количестве товаров в ассортиментном перечне, %
Молочные продукты	36	8,80
Мясные продукты	26	6,36
Яйцо	1	0,24
Маргариновая продукция (включая спреды)	2	0,49
Майонез, соусы на майонезной основе	3	0,73
Продукты для детского питания	19	4,65
Кондитерские изделия	69	16,87
Хлебобулочные изделия	12	2,93
Бакалейные товары	68	16,63
Масло растительное	4	0,98
Безалкогольные напитки	38	9,29
Алкогольные напитки	41	10,02
Табачные изделия	20	4,89
Спички	1	0,24
Флодоовощная продукция	21	5,13
Парфюмерно-косметические товары	10	2,44
Бумажно-беловые товары	3	0,73
Электрические лампы общего назначения	6	1,47
Товары хозяйственного обихода	2	0,49
Товары из пластмасс	5	1,22
Товары бытовой химии	20	4,89
Галантерейные товары	2	0,49
Итого:	409	100,00

Источник: составлено автором по данным исследуемого предприятия.

Приведенные данные показывают, что в ассортиментном перечне наибольший удельный вес занимают кондитерские изделия — 16,87 % (69 разновидностей). Наименьший удельный вес (0,24 %) составляют спички и яйцо. Это объясняется тем, что для потребителя не имеет особого значения производитель данных товаров, ему важнее факт их наличия.

Предметом исследования здесь является ассортимент продовольственных товаров, так как они занимают наибольший удельный вес в товарообороте предприятия. Структура товарооборота продовольственных товаров исследуемого предприятия представлена в табл. 2.

Таблица 2

Структура пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, реализуемых в исследуемом предприятии, 2015–2017 гг.

Товарная группа	Удельный вес, %			Отклонение (+/-) по уд. весу 2017 г. от	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6
Хлебобулочные и мучные кондитерские изделия	10,82	10,43	11,70	0,88	1,27
Алкогольные напитки	28,53	26,75	27,76	-0,77	1,01
Соль пищевая	0,18	0,17	0,21	0,04	0,04
Молочные продукты	11,88	11,15	14,59	2,71	3,44
Мука	0,60	0,51	0,51	-0,09	—
Крупа	0,74	0,82	0,84	0,10	0,03
Табачные изделия	7,21	6,80	6,31	-0,91	-0,49
Макаронные изделия	0,46	0,49	0,46	—	-0,03
Свежие овощи и грибы	1,61	1,81	1,79	0,17	-0,02
Безалкогольные напитки	4,24	3,85	3,40	-0,84	-0,45
Мясо и мясные продукты	13,50	14,90	13,33	-0,17	-1,57
Сахар и сахарозаменители	1,72	2,08	2,20	0,49	0,12
Пищевые масла и жиры	1,45	1,76	1,81	0,37	0,05
Яйца	1,17	1,02	0,89	-0,28	-0,13
Рыба, ракообразные и моллюски	2,91	2,43	2,05	-0,86	-0,38
Свежие фрукты и орехи	1,55	1,99	1,74	0,19	-0,25
Обработанные фрукты и овощи	1,47	1,98	1,97	0,50	-0,01
Чай, кофе, какао, специи	1,53	2,13	2,31	0,78	0,18
Сахаристые кондитерские изделия	5,58	5,74	3,89	-1,69	-1,84
Гомогенизированные продукты и диетическое питание	0,52	0,60	0,99	0,47	0,39
Продукты пищевые прочие	2,35	2,61	1,25	-2,35	-2,61
Итого	100,0	100,0	100,0	—	—

Источник: составлено автором по данным предприятия.

Из приведенной табл. 2 следует, что наибольший удельный вес занимают четыре группы товаров — алкогольные напитки (27,76 %), молочные продукты (14,59 %), мясо и мясные продукты (13,33 %), хлебобулочные и мучные кондитерские изделия (11,70 %). Наименьшая доля в объеме розничного товарооборота продуктов питания, напитков и табачных изделий предприятия приходится на соль

пищевую, макаронные изделия, муку: их удельный вес составляет соответственно 0,21, 0,46 и 0,51 %. Наибольшее отклонение отмечается по товарной группе молочные продукты (2,71 и 3,44 %).

Анализ ассортимента может быть углублен, если представить структуру розничного товарооборота в целом (табл. 3).

Таблица 3

Удельный вес продуктов питания, напитков, табачных изделий и непродовольственных товаров в структуре розничного товарооборота исследуемого предприятия, 2015–2017 гг.

Показатель	Год			Темп роста, % или отклонение (+, -)	
	2015	2016	2017	2017 г. к (от) 2015 г.	2017 г. к (от) 2016 г.
Розничный товарооборот, %	100,00	100,00	100,0	92,93	84,42
В т.ч. удельный вес продуктов питания, напитков и табачных изделий в общем объеме розничного товарооборота, %	84,84	87,57	88,74	3,90	1,17
Удельный вес непродовольственных товаров в общем объеме розничного товарооборота, %	15,16	12,43	11,26	-3,90	-1,17

Источник: составлено автором по данным предприятия.

Из таблицы 3 видно, что продукты питания, напитки и табачные изделия занимают в розничном товарообороте предприятия больший удельный вес, чем непродовольственные товары: 88,74 % против 11,26 %. Удельный вес пищевых продуктов, напитков и табачных изделий в общем объеме розничного товарооборота вырос на 3,90 %, при этом удельный вес непродовольственных товаров, наоборот, сократился. И это укладывается

в общий тренд развития розничного товарооборота страны в последние годы.

Для более полного анализа вопросов, связанных с формированием ассортимента и его управлением, необходимо рассчитывать показатели, характеризующие полноту и устойчивость ассортимента [2]. Для этого необходимы данные наблюдений за ассортиментом на определенные даты (табл. 4).

Таблица 4

Показатели полноты и устойчивости ассортимента товаров в исследуемом магазине, 2018 г.

Товарные позиции	Кол-во разновидностей по ассортиментному перечню	Результаты проверок по состоянию на						Коэффициент устойчивости
		09.02.2018		07.03.2018		05.04.2018		
		кол-во разновидностей	коэффициент полноты	кол-во разновидностей	коэффициент полноты	кол-во разновидностей	коэффициент полноты	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Молочные продукты	36	36	1,00	37	1,03	37	1,03	1,02
Мясные продукты	26	27	1,04	26	1,00	26	1,00	1,01
Яйцо	1	1	1,00	1	1,00	1	1,00	1,00
Маргариновая продукция (включая спреды)	2	2	1,00	2	1,00	2	1,00	1,00
Майонез, соусы на майонезной основе	3	3	1,00	3	1,00	3	1,00	1,00
Продукты для детского питания	19	19	1,00	19	1,00	20	1,05	1,02
Кондитерские изделия	69	69	1,00	68	0,99	70	1,01	1,00
Хлебобулочные изделия	12	12	1,00	11	0,92	13	1,08	1,00
Бакалейные товары	68	67	0,99	68	1,00	68	1,00	1,00
Масло растительное	4	4	1,00	4	1,00	4	1,00	1,00
Безалкогольные напитки	38	38	1,00	38	1,00	39	1,03	1,01
Алкогольные напитки	41	41	1,00	40	0,98	41	1,00	0,99
Табачные изделия	20	20	1,00	20	1,00	20	1,00	1,00
Спички	1	1	1,00	1	1,00	1	1,00	1,00
Фрудоовощная продукция	21	20	0,95	21	1,00	20	0,95	0,97
Итого:	361	360	—	359	—	365	—	—

Источник: составлено автором по данным наблюдений на указанные даты.

Из данных табл. 4 видно, что ассортиментный перечень в исследуемом предприятии соблюдается не по всем товарным группам. Самый высокий коэффициент полноты ассортимента отмечается по молочным продуктам, продуктам детского питания — 1,02, а самый низкий — по плодоовощной продукции (0,97). Коэффициенты полноты почти соответствуют нормативам, значит, фактическое наличие разновидностей товаров почти соответствует обязательному ассортиментному перечню. Однако следует обеспечивать полное соответствие ассортиментному перечню, так как отсутствие товаров отрицательно сказывается на удовлетворении спроса потребителей и ведет к потере объемов продаж.

Управление торговым ассортиментом должно опираться на ассортиментную модель, выстраиваемую с учетом результатов исследования покупательских оценок, покупательского восприятия, покупательского спроса [3; 6; 7].

Исследовать покупателей можно с помощью опроса на основе анкеты, состоящей из двух частей: «ожидание» и «восприятие» [4]. Респонденты указывают оценку от 1 до 5 по каждому из предложенных критериев. Если покупатель полностью удовлетворен критерием, он ставит 5, если полностью не удовлетворен — 1. Затем рассчитываются средние арифметические оценки.

Количество исследуемых критериев в данном случае вышло за рамки непосредственно ассортимента и насчитывает 17 пунктов. В итоге оценка сведена к определению коэффициента удовлетворенности:

Коэффициент удовлетворенности = Восприятие – Ожидание.

Рассчитанные на основе результатов опроса показатели представлены в табл. 5 на стр. 153.

Результаты опроса респондентов за период с 09.02.2018 по 05.05.2018, баллы

Критерий обслуживания	Показатель ожидания	Показатель восприятия	Коэффициент удовлетворенности
1	2	3	4
1. Ценовая доступность товаров	4,81	4,22	-0,59
2. Наличие широкого ассортимента товаров	4,65	3,42	-1,23
3. Качество предлагаемых товаров	4,71	4,16	-0,55
4. Вежливое, внимательное отношение персонала к покупателям	4,53	3,81	-0,72
5. Аккуратный внешний вид торгового персонала, наличие специальной форменной одежды	4,51	3,95	-0,56
6. Высокая скорость обслуживания	4,62	4,33	-0,29
7. Отсутствие в магазине очередей на ожидание обслуживания	4,73	4,27	-0,46
8. Умение продавца полно и быстро ответить на вопросы покупателей	4,46	3,57	-0,89
9. Хорошее санитарное состояние магазина	4,83	4,31	-0,52
10. Эффективная выкладка товаров	4,36	3,85	-0,51
11. Современное эстетическое оформление торгового зала и внешнего вида торгового объекта	4,52	3,78	-0,74
12. Широкое использование средств внутримагазинной рекламы	4,11	4,02	-0,09
13. Соответствие режима работы условиям труда и быта целевого сегмента потребителей	4,62	4,51	-0,11
14. Предоставление дополнительных услуг	4,33	2,09	-2,24
15. Соблюдение установленного порядка продажи и правил торговли	4,65	4,16	-0,49
16. Применение прогрессивных методов торговли	4,63	4,24	-0,39
17. Близость месторасположения торгового объекта для покупателей	4,33	3,99	-0,34
Средние значения	4,55	3,92	-0,63

Источник: составлено автором по результатам анкетного опроса посетителей магазина.

Из таблицы 5 видно, что ожидания покупателей в целом не оправдываются, так как значение восприятия ниже значений ожидания. Наиболее высокие коэффициенты в исследуемом магазине получены по таким критериям, как широкое использование средств внутримагазинной информации для покупателей (-0,09), соответствие режима работы условиям труда и быта покупателей (-0,11), высокая скорость обслуживания покупателей (-0,29).

Наиболее низкие коэффициенты качества торгового обслуживания отмечаются по предоставлению дополнительных услуг (-2,24), по широте ассортимента товаров (-1,23), умению продавцов полно и быстро ответить на вопросы покупателей (-0,89).

По результатам исследования среднее значение интегрального коэффициента удовлетворенности составило -0,63 балла, следовательно, уровень торгового обслуживания в исследуемом предприятии в целом можно оценить

как удовлетворительный. Уровень обслуживания считается удовлетворительным, когда коэффициенты приближаются к нулевому значению, что указывает на минимальный разрыв между ожиданиями и восприятием, между желаемым и реальным положением дел.

Заключение

Очевидно, что управление ассортиментом реализуемых товаров, продуктом которого является принятие обоснованных управленческих решений, требует всестороннего подхода к анализу фактического положения дел с торговым ассортиментом. Объективность и глубина такого анализа зависят в первую очередь от его информационной обеспеченности. Одновременное использование и собственной статистики продаж, и данных исследований потребителей обеспечивает более представительные результаты анализа и, как следствие, более обоснованные и эффективные принимаемые решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бузукова Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. 2-е изд. СПб. : Питер, 2018. 414 с.
2. Сысоева С. В., Бузукова Е. А. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице. СПб. : Питер, 2018. 400 с.
3. Чернухина Г. Н. Интеллектуализация трудовых ресурсов как фактор повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг // Вестник Академии. 2017. № 2. С. 79–85.
4. Рыжикова Т. Н. Аналитический маркетинг: что должен знать маркетинговый аналитик: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2018. 288 с.
5. Ермоловская О. Ю. Цифровая трансформация в отраслях экономики: оценка и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 4. С. 73–76.
6. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.
7. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. URL: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
8. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezхова L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.

REFERENCES

1. Buzukova E. A. Procurement and suppliers. The course of management of assortment in retail. 2nd ed. SPb. : Piter, 2018. 414 p. (In Russ.).
2. Sysoyeva S. V., Buzukova E. A. Category management. The course of management of assortment in retail. SPb. : Piter, 2018. 400 p. (In Russ.).
3. Chernukhina G. N. Intellectualization of labor resources as a factor of improving professionalism in circulation of goods and services // Academy Bulletin. 2017. No. 2. Pp. 79–85. (In Russ.).
4. Ryzhikova T. N. Analytical marketing: what marketing analyst should know. M. : INFRA-M, 2018. 288 p. (In Russ.).
5. Ermolovskaya O. Yu. Digital transformation in sectors of economics: assessment and development prospects // Economics and management: problems, solutions. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 73–76. (In Russ.).
6. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.
7. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. URL: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
8. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezkhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.

Как цитировать статью: Гришина В. Т., Калугина С. А., Лебедева Т. П. Методические аспекты управления торговым ассортиментом // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 149–154. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.131.

For citation: Grishina V. T., Kalugina S. A., Lebedeva T. P. Methodical aspects of the trade list // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 149–154. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.131.

УДК 65.013
ББК 37.279

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.170

Dolgaya Anghelina Alekseevna,
candidate of economics, associated professor
of the department “Operational management”,
Kaliningrad state technical university,
Kaliningrad,
dolgaya@dialoglan.ru

Долгая Ангелина Алексеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры управления производством,
Калининградский государственный технический университет,
г. Калининград,
e-mail: dolgaya@dialoglan.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА В КОМАНДНЫХ РОЛЯХ

ANALYSIS OF EMOTIONAL INTELLIGENCE LEVEL IN TEAM ROLES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлены результаты исследования эмоционального интеллекта в самоорганизующихся командах исследователей. Предметом исследования была взаимосвязь между ролями в команде и уровнем эмоционального интеллекта. Объектом исследования послужили команды студентов предпринимательской магистратуры, созданные по принципу самоопределения для целей исследования и получения продуктов интеллектуальной деятельности. Методология исследования построена на модифицированной типологии командных ролей Р. Белбина и моделях эмоционального интеллекта Н. Холла. В результате анализа структуры и состава команд гипотеза о взаимосвязи между уровнем эмоционального интеллекта и ролями в команде нашла подтверждение. В статье представлены выявленные в ходе исследования эмоциональные профили каждой командной роли. Несмотря на схожий в целом характер распределения уровня эмоционального интеллекта, для отдельных ролей обнаружены явные отклонения от средних значений. Отклонения связаны с элементами эмоционального интеллекта: эмоциональной осведомленностью, эмпатией, управлением эмоциями, самомотивацией. Роль Души Компании характеризуется низким уровнем самомотивации

и распознавания эмоций; роль Переговорщика — высоким уровнем эмпатии и распознавания эмоций. Высокий уровень эмоциональной осведомленности, самомотивации необходим для выполнения роли Аналитика, Эксперта и Стратега, но роль Эксперта, кроме прочего, требует и относительно высокого развитого навыка управления эмоциями. Также следует отметить роль Критика, обладающего самым низким в команде уровнем эмоциональной осведомленности, и роль Генератора Идей как не требующую высокого уровня эмпатии. Таким образом, в самоорганизующихся командах обнаружено влияние составляющих эмоционального интеллекта на формирование командной роли, играемой каждым участником.

The article describes results of emotional intelligence research within the teams of intellectual property developers. The relation between team roles and emotional intelligence level was the subject of analysis. The research object were entrepreneurship master degree program students teams, created on the self-determination approach for the purpose of intellectual property development. Methodology of research based on the modified R. Belbin typology of team roles and N. Hall model of EQ.

Teams structure and content results in the confirmation of the hypothesis of link between perceptive role and EQ level. There are emotional profiles of each team role identified and presented in the article. In spite of similar general distribution pattern of emotional intelligence, the obvious deviation from average for several team roles discovered. These deviations relate to emotional intelligence features: emotional awareness, empathy, emotion management, self-motivation regarding Team-worker; Monitor Evaluator; Specialist, Plant, Negotiator. Team-worker features the low level of self-motivation and emotion awareness; Negotiator – high level of empathy and emotion recognition. High level of emotion awareness and self-motivation is requisite for Specialist, Investigator and Strategist; moreover, Specialist needs to have highest level of emotion management skill. Plant role does not require a high level of empathy, and Evaluator role features the lowest level of emotional awareness. Therefore in self-organizing teams the emotional intelligence impact on team role adoption discovered.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, командные роли, командное эмоциональное управление, эффективность команды, самоорганизация, управление эмоциями, факторы формирования ролей, эмоциональный командный интеллект, эмпатия, эмоциональная осведомленность, влияние эмоционального интеллекта, горизонтальное управление, самоорганизующиеся команды.

Key words: emotional Intelligence, team roles, emotional management, team efficiency, self-organization, team emotional management, team role factors, team emotional intelligence, empathy, emotional awareness, emotional intelligence impact, horizontal management, self-organizing teams.

Введение

Актуальность темы определяется постоянным усложнением задач, встающих сегодня перед экономическими субъектами, которое происходит в экспоненциальной форме. Это связано с необходимостью комплексного подхода к решению задач, междисциплинарности в видении проблем и формировании методологии. Как следствие, все большая часть управленческой деятельности осуществляется в форме командной работы, и проблема эффективности командной работы приобретает все большую остроту.

Изученность проблемы. Существенным фактором эффективности, как подтверждают и российские, и зарубежные исследования [1; 2], является ролевой состав команды и даже, скорее, сбалансированная структура такого ролевого состава. Требуемое сочетание ролей определяется спецификой задания, над которым работает команда, и является индивидуальным для каждой команды. Также существенным фактором эффективности можно считать соответствие индивидуальных характеристик личности каждого члена команды роли, которую он исполняет. И это касается не только ролевых функций, но и иных свойств личности.

Как показывают исследования К. Арджириса [3], эффективность командной деятельности зависит от эмоционального интеллекта каждого участника группы и от набора ценностей, которые команда считает приоритетными. К таким ценностям можно отнести открытость, искренность, желание экспериментировать, помогать друг другу. Исследования эмоционального интеллекта как фактора индивидуальной эффективности осуществляли российские ученые И. Н. Андреева, Е. А. Хлевная, А. С. Санников, Т. А. Лачинина. [4–7].

Целесообразность разработки темы. Несмотря на достаточно активную исследовательскую деятельность в области эффективности командной работы, так же как и изучение роли эмоционального интеллекта в менеджменте, взаимосвязь уровня эмоционального интеллекта с ролями в команде оказывается неизученным предметом.

Научная новизна. Нами была сформирована гипотеза, что предпочтительные роли в самоорганизующейся команде определяются уровнем эмоционального интеллекта членов команды. Полученные в ходе исследования результаты подтвердили эту гипотезу в части большинства командных ролей и таких элементов эмоционального интеллекта, как эмпатия, эмоциональная осведомленность, самомотивация и управление эмоциями.

Цель и задачи исследования. Целью исследования являлась проверка сформулированной гипотезы, задачами — выбор объекта исследования, методологии, сбор данных и проведение статистического анализа полученных результатов.

Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы как для дальнейших исследований факторов формирования эффективной самоорганизации команд, так и в практической деятельности по управлению командной работой.

Проверка гипотезы осуществлялась на материале анализа функционирования исследовательских команд в предпринимательской магистратуре Крауслаб Балтийского федерального университета имени Иммануила Канта. Объектом исследования послужили пять команд различной численности — от 3 до 9 человек.

Для цели исследования командных ролей была сформулирована авторская типология [8], в которой за основу положена классификация Р. Белбина, модифицированная для усиления определенных ролей (см. таблицу).

Таблица

Типология ролей в команде

№	По Р. Белбину	Принятая в исследовании
1	Генератор идей	Генератор идей
2	Исследователь	Аналитик
3	Координатор	Организатор-координатор
4	Формирователь	Эксперт
5	Оценщик	Критик
6	Коллективист	Душа Компании
7	Исполнитель	Хозяйственник
8	Доводчик	Переговорщик
9	Реализатор	Стратег

Введение в типологию роли Стратега обусловлено необходимостью выполнения функции предвидения и прогнозирования будущего в исследовательской команде. Такая роль, очевидно, не востребована в командах, создающих заранее известный продукт, но командам, работающим по гибким (agile) методам, необходима постановка сравнительно долгосрочных целей и организация следования этим целям в операционном режиме.

Анализ уровня эмоционального интеллекта членов исследовательских команд осуществлялся по методологии Н. Холла [9]. В настоящее время существует ряд моделей эмоционального интеллекта, из которых наиболее известными являются модель Майера — Саловея — Карузо, Д. Гоулмана и Н. Холла.

Модель Майера — Саловея — Карузо [10] также называется моделью способностей и использует четыре

элемента для описания понятия эмоционального интеллекта: восприятие эмоций, как своих, так и чужих, использование эмоций как мотиватора, понимание этимологии эмоций и управление эмоциями. Модель способностей подвергалась критике некоторыми исследователями за чрезмерный психометрический уклон.

Модель, созданная Д. Гоулманом [11], предполагает, что эмоциональный интеллект состоит из следующих компонентов: самопознание, саморегуляция, социальные навыки, эмпатия и мотивация. В то же время многие ученые указывают на недостаточную научность этой модели.

Модель социального и эмоционального интеллекта Р. Бар-Она [12], построенная на пятнадцати способностях, оказывается достаточно сложной для трансформации в исследовательский инструмент.

Наиболее приемлемой для целей тестирования гипотезы представляется методика Н. Холла, в основу которой положены навыки:

- эмоциональной осведомленности — умение осознавать и именовать собственное эмоциональное состояние;
 - управления эмоциями — навык эмоциональной гибкости;
 - самомотивация — умение произвольно управлять своими эмоциями в системе собственного целеполагания;
 - эмпатия — навык сопереживания эмоциональному состоянию другого человека и состояние готовности оказать поддержку;
 - распознавание эмоций других людей — умение осознанно воздействовать на чужое эмоциональное состояние.
- Исследование уровня эмоционального интеллекта участников осуществлялось с использованием теста Н. Холла. Определение ролей в команде сделано на основе опроса, роли установлены по наибольшему количеству упоминаний (рис. 1).

Наивысшим уровнем эмоционального интеллекта обладают Эксперт и Стратег, наименьшим — Душа Компании.

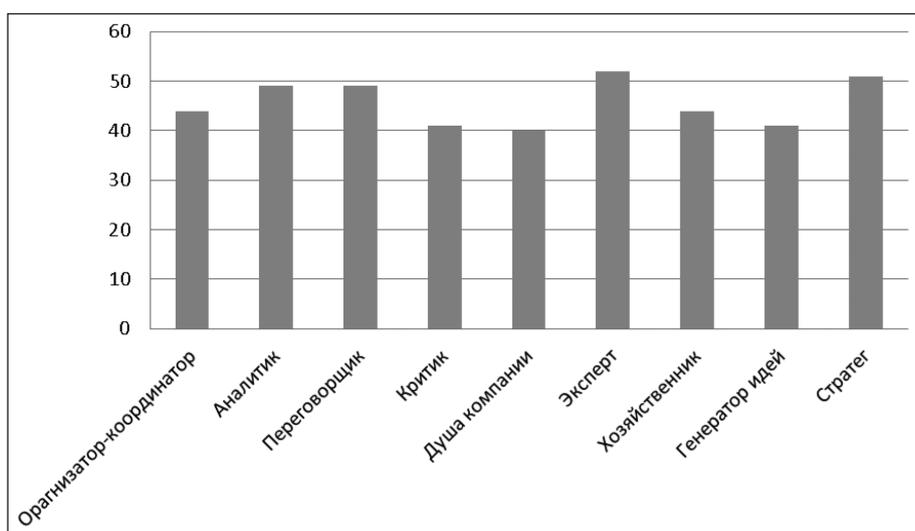


Рис. 1. Профиль эмоционального интеллекта для командных ролей

Статистическая обработка полученных в ходе исследования данных позволила создать эмоциональный профиль каждой роли в команде (рис. 2 и 3).

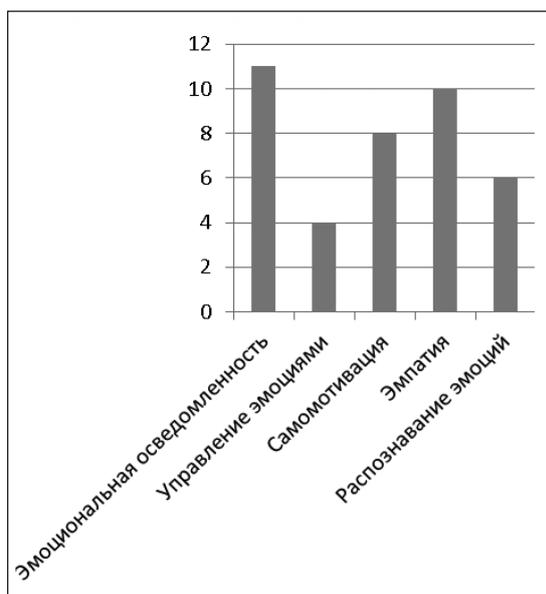


Рис. 2. Профиль Координатора

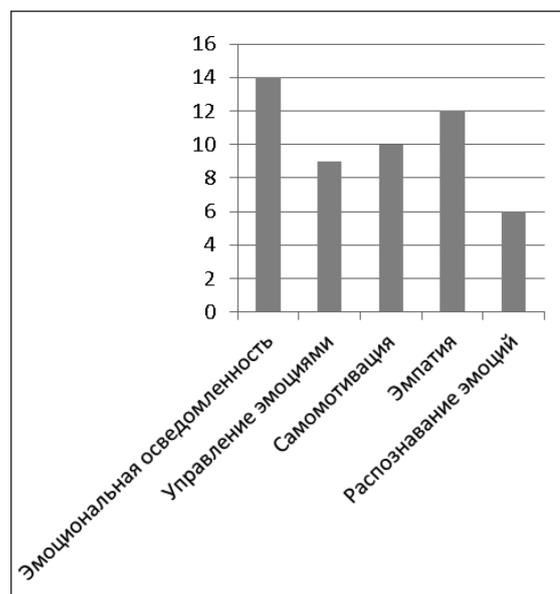


Рис. 3. Профиль Эксперта

Эмоциональные профили всех командных ролей обладают похожей конфигурацией — двумя пиками (в эмоциональной осведомленности и эмпатии) и двумя провалами. Однако провалы в навыках для каждой командной роли имеют специфику. Так, для подавляющего большинства ролей наиболее слабо выраженной способно-

стью является управление эмоциями. Для единственной роли Эксперта самым слабым навыком оказывается распознавание эмоций.

Также интересным для цели исследования представляется разрез эмоциональных компетенций, в котором сравнивается уровень каждой роли (рис. 4).

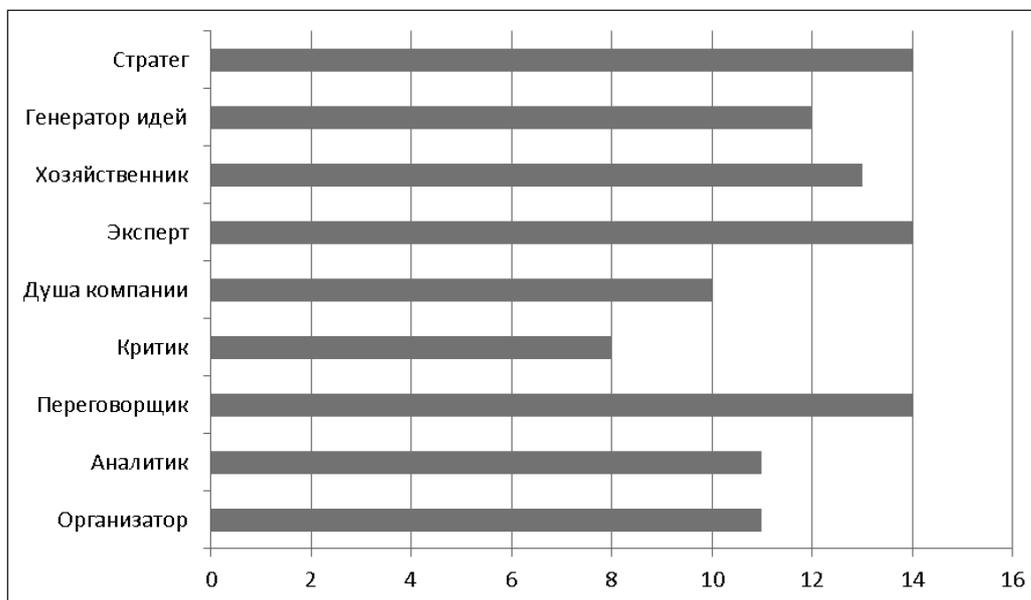


Рис. 4. Компетенция «эмоциональная осведомленность»

В компетенции эмоциональной осведомленности наилучшие показатели демонстрируют Стратег и Переговорщик, а наихудшие — Критик.

В компетенции «управление эмоциями», самой слабо

развитой в целом среди участников исследования, наблюдается иная картина (рис. 5): роль Эксперта очевидно обладает серьезным преимуществом среди остальных ролей, а одинаково низкий уровень демонстрируют сразу несколько ролей.

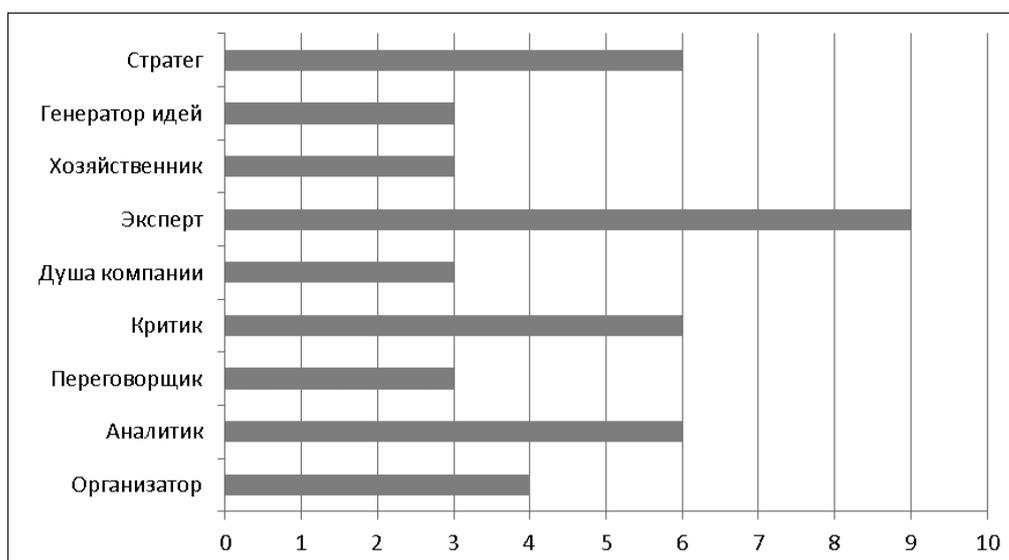


Рис. 5. Компетенция «управление эмоциями»

Роли Генератора Идей, Хозяйственника, Души Компании и Переговорщика обладают низким уровнем компетенции управления эмоциями.

Компетенция самомотивации также обнаружила свой оригинальный профиль в отношении распределения по командным ролям (рис. 6 на стр. 158). Наиболее выраженными обладателями этой компетенции оказались Стратег, Аналитик и Эксперт. Роль Души Компании оказалась в сравнении

с прочими ролями слабо владеющей навыком самомотивации.

Также Душа Компании слабо владеет навыком распознавания эмоции (рис. 7 на стр. 158). Наиболее развит этот навык у Переговорщика.

Также выделяется роль Переговорщика и в компетенции «эмпатия» (рис. 8 на стр. 158): уровень владения этим навыком оказывается самым высоким. При этом роль Генератора Идей оказывается внизу списка.

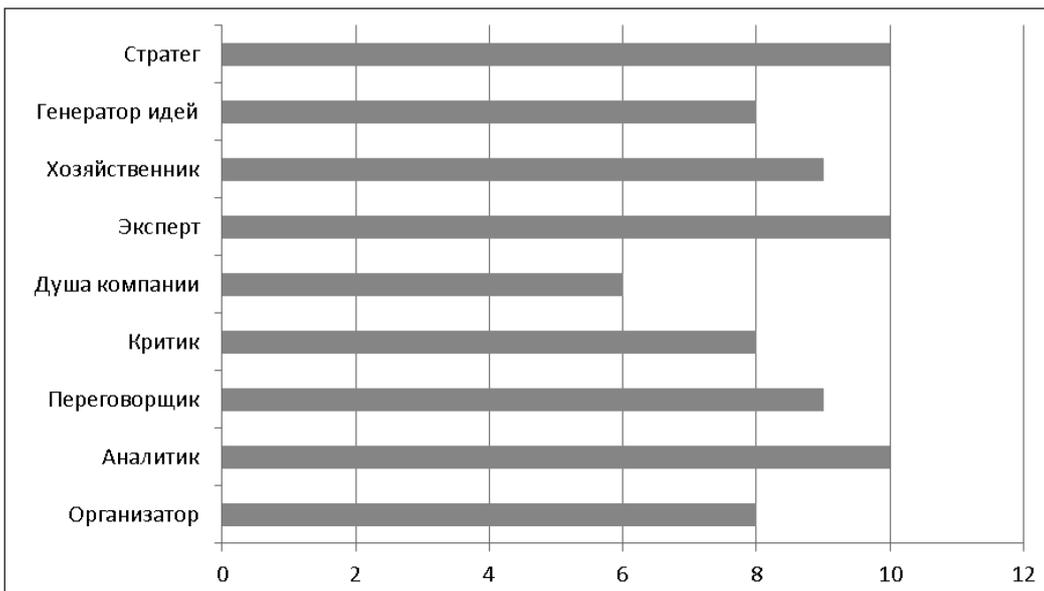


Рис. 6. Компетенция «самотивация»

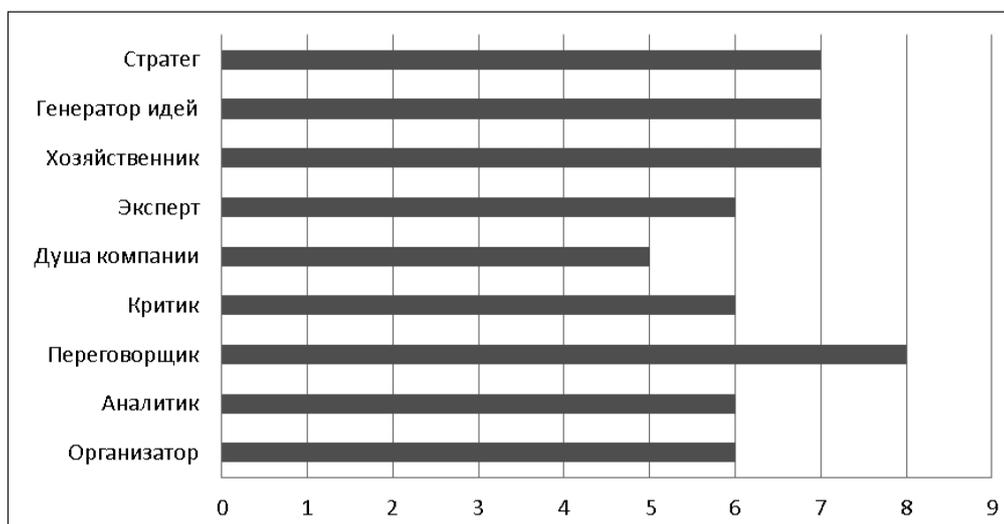


Рис. 7. Компетенция «распознавание эмоций»

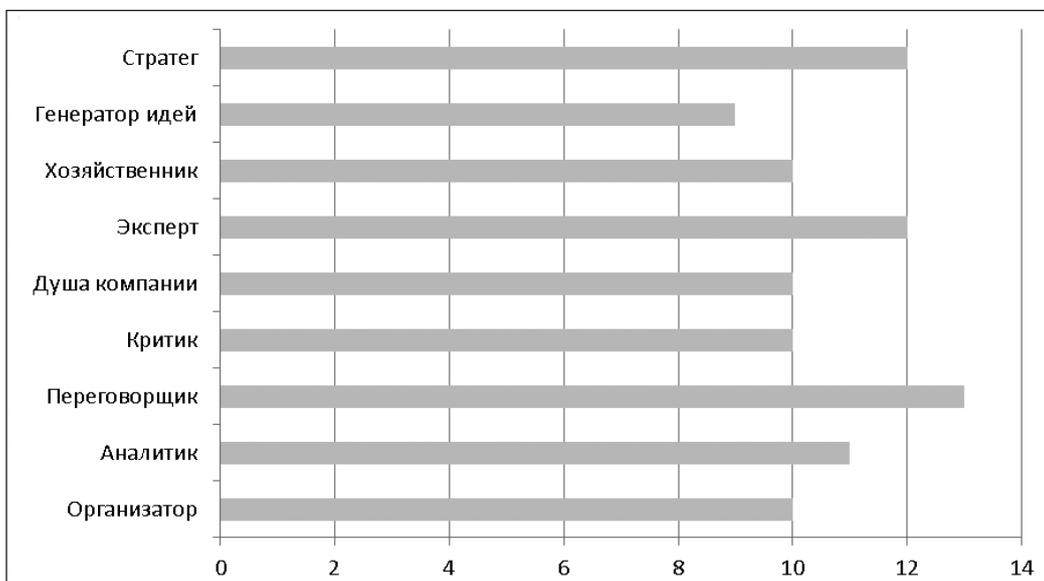


Рис. 8. Компетенция «эмпатия»

Заклучение

Таким образом, исследование уровня эмоционального интеллекта командных ролей, сделанное по методу Н. Холла и с использованием модифицированной типологии Р. Белбина, подтвердило гипотезу о их взаимосвязи.

Роль Душа Компании характеризуется низким уровнем самомотивации и распознавания эмоций; роль Переговорщика — высоким уровнем эмпатии и распознавания эмо-

ций. Высокий уровень эмоциональной осведомленности, самомотивации необходим для выполнения ролей Аналитика, Эксперта и Стратега, но роль Эксперта, кроме прочего, требует и относительно высоко развитого навыка управления эмоциями. Также следует отметить роль Критика как обладающего самым низким в команде уровнем эмоциональной осведомленности, и роль Генератора Идей как не требующую высокого уровня эмпатии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Долгая А. А. Показатели планирования и контроля в горизонтальном управлении организацией // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4(49). С. 37–41.
2. Belbin R. M. *Beyond the team*. Taylor & Fancis, 2010. 189 p.
3. Арджирис К. *Организационное научение* : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2004. 563 с.
4. Андреева И. Н. Эмоциональный интеллект: исследование феномена // Вопросы психологии. 2006. № 3. С. 78–86.
5. Лачинина Т. А. Интеллектуальный потенциал членов управленческой команды: управление и оценка // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 2. С. 79–82.
6. Санников А. С. Роль эмоционального интеллекта в эффективности деятельности предприятия // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 4. С. 19–22.
7. Хлевная Е. А. Влияние уровня эмоционального интеллекта руководителей на степень достижения ключевых показателей эффективности организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 4. С. 126–133.
8. Агапов Д. Э. Эмоциональный интеллект в менеджменте // Вектор экономики. 2017. № 3. URL: <http://vectoreconomy.ru/index.php/articlecategories/marketingandmanagement>
9. Тест Н. Холла. URL: https://psychojournal.ru/tests_online/134-test-na-emocionalnyy-intellekt-n-holla.html
10. Карузо Д., Сэловеи П. *Эмоциональный интеллект руководителя. Как развивать и применять*. СПб. : Питер, 2017.
11. Гоулман Д. *Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ*. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 560 с.
12. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R., Sitarenios G. Emotional Intelligence As a Standard Intelligence. *Emotion*, 2001.

REFERENCES

1. Dolgaya A. A. Indicators of planning and monitoring in the company horizontal management // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2014. No. 4(29). Pp. 37–41. (In Russ.).
2. Belbin R. M. *Beyond the Team*. Taylor & Fancis. 2010. 189 p.
3. Argyris C. *Organizational learning* : translation from English. M. : INFRA-M, 2004. 563 p. (In Russ.).
4. Andreeva I. N. Emotional intelligence: study of phenomenon // Issues of psychology. 2006. No. 3. Pp. 78–86. (In Russ.).
5. Lachinina T. A. Intellectual potential of the management team members: establishment and assessment // Management and business administration. 2016. No. 2. Pp. 79–82. (In Russ.).
6. Sannikov A. S. The role of emotional intelligence in effectiveness of the company operation // News of higher educational institutions. Sociology. Economics. Politics. 2013. No. 4. Pp. 19–22. (In Russ.).
7. Khlevnaya E. A. Impact of the managers emotional intelligence level on the degree of achieving the company effectiveness key indicators // Management in Russia and abroad. 2011. No. 4. Pp. 126–133. (In Russ.).
8. Agapov D. E. Emotional intelligence in management // Vector of economics. 2017. No. 3. (In Russ.). URL: <http://vectoreconomy.ru/index.php/articlecategories/marketingandmanagement>
9. Test of N. Hall. (In Russ.). URL: https://psychojournal.ru/tests_online/134-test-na-emocionalnyy-intellekt-n-holla.html
10. Caruso D. I., Salovey P. *Emotional intelligence of manager. How it can be developed and used*. SPb. : Piter, 2017. (In Russ.).
11. Goleman D. *Emotional intelligence. Why does it mean more than IQ*. M. : Mann, Ivanov&Ferber, 2013. 560 p. (In Russ.).
12. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R., Sitarenios G. Emotional Intelligence As a Standard Intelligence. *Emotion*, 2001.

Как цитировать статью: Долгая А. А. Исследование эмоционального интеллекта в командных ролях // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 154–159. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.170.

For citation: Dolgaya A. A. Analysis of emotional intelligence level in team roles // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 154–159. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.170.

УДК 336.74
ББК 65.262.10-551

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.147

Ermolovskaya Olga Yuryevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department
of commerce and trade,
Moscow financial industrial
university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: ermoy@mail.ru

Ермоловская Ольга Юрьевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры
коммерции и торгового дела,
Московский финансовый промышленный
университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: ermoy@mail.ru

Komarova Maria Anatolevna,
senior teacher of the department of accounting
and taxation,
Moscow financial industrial
university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: komarova1337@mail.ru

Комарова Мария Анатольевна,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета
и налогообложения,
Московский финансовый промышленный
университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: komarova1337@mail.ru

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЭШ-ПУЛИНГА КАК ВИДА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОРПОРАЦИИ

PRACTICAL ASPECTS OF CASH-POOLING AS A TYPE OF THE CORPORATE CASH-FLOWS MANAGEMENT

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (8.3. Финансы хозяйствующих субъектов)
08.00.10 – Finance, money circulation and credit (8.3. Finances of economic entities)

В статье рассматривается практика формирования кэш-пулинга в Группе «Газпром» и приводится система количественных и качественных показателей, которая принята в «Газпроме». Кэш-пул (денежный пул) — это группа текущих счетов одной или более компаний, входящих в корпорацию, и главный счет (мастер-счет). Кэш-пулинг корпорации имеет важное значение: осуществляется более строгий контроль над остатками денежных средств группы; получаются более высокие процентные результаты в связи с тем, что кредитовые остатки уравновешивают дебетовые; деньги не находятся без движения на счетах дочерних фирм; имеется возможность восполнения дефицита денежных средств или инвестирования их избытка на денежном рынке под более благоприятные проценты. В России сложилась своя практика в отношении операций пулинга, а также применяются новые модели управления денежными потоками, которые исследуются в научной статье.

The article discusses the practice of forming cash-pooling in the Gazprom Group and provides a system of quantitative and qualitative indicators, which is adopted in Gazprom. A cash pool (cash pool) is a group of current accounts of one or more companies belonging to a corporation and a main account (master account). Cash pooling of a corporation is important: more strict control is exercised over group cash balances; higher interest results are obtained due to the fact that credit balances balance debit balances; money is not without movement in the accounts of subsidiaries; there is the possibility of replenishing the cash deficit or investing their surplus in the money market at more favorable interest rates. Russia has developed its own practice in relation to pooling operations, as well as new models of cash flow management, which are explored in a scientific article.

Ключевые слова: кэш-пулинг, финансовые потоки, управление ликвидностью, дефицит денежных средств, операционные счета, стоимость кредитования, трансграничные валютные операции, рублевые операции, кэш-менеджмент, система управления денежными потоками.

Keywords: cash pooling, financial flows, liquidity management, cash deficit, operating accounts, cost of lending, cross-border currency transactions, ruble operations, cash management, cash flow management model.

Постановка проблемы и ее актуальность

Большинство корпораций формируют модель управления денежными потоками исходя из цели эффективно-го использования свободных денежных средств. Корпорации концентрируют остатки денежных средств в одном месте, поскольку так управлять ликвидностью легче, чем при географической децентрализации денежных средств. Поэтому актуально использовать различные способы автоматической концентрации, взаимозачета и конвертации денежных средств для ежедневного формирования единого остатка.

Существуют различные способы автоматического объединения денежных средств (кэш-пулинга), под которым понимается концентрация всех остатков на дату валютирования в одной и той же валюте. Необходимость рассмотрения процесса кэш-пулинга как современного вида управления денежными потоками корпорации обуславливает **актуальность** выбранной темы исследования, **целью** которого является анализ механизма кэш-пулинга и основных принципов централизованного управления денежными потоками в российских корпорациях. Исходя из указанной цели, в статье определены следующие **задачи**:

1) уточнить понятие кэш-пулинга как нового вида управления денежными потоками в российских корпорациях;

2) определить основополагающие принципы, на которых базируется механизм кэш-пулинга;

3) оценить существующую систему кэш-менеджмента Группы «Газпром» на основе пулинга, ее влияние на повышение качества управленческих решений;

4) проанализировать количественные и качественные показатели кэш-пулинга, оптимизирующие денежные потоки внутри Группы «Газпром».

Научная новизна заключается в развитии стратегических подходов к управлению и оптимизации денежных потоков корпорации на основе применения опыта Группы «Газпром» в построении эффективной системы управления денежными потоками и укреплении финансовой устойчивости, используя кэш-пулинг.

Методология. Теоретико-методологическая основа исследования опирается на совокупность научных и прикладных работ, посвященных изучению процесса управления денежными потоками в корпорациях.

Теоретическая и практическая значимость. Результаты исследования могут быть полезны широкому кругу лиц, интересующихся вопросами кэш-пулинга, а также могут использоваться в практической деятельности финансовых менеджеров.

Основная часть

В последнее время в финансовой литературе [1–3] и на практике [4; 5] часто обсуждаются вопросы о внедрении такого инструмента централизованного управления денежными средствами корпорации, позволяющего максимизировать финансовые результаты, как кэш-пулинг.

Кэш-пул (денежный пул) — это группа текущих счетов одной или более компаний, входящих в корпорацию, и главный счет (мастер-счет). Главный счет обычно открывается на имя централизованного казначейства; другие счета называют операционными или субсчетами. Сконцентрировать остатки на главном счете можно либо физически, либо условно с целью расчета процентов. Кэш-пул, состоящий из счетов, открытых в одной стране, называется внутренним или внутристрановым, а кэш-пул из счетов, открытых в разных странах, называется международным.

Кэш-пулинг дает корпорации следующие преимущества:

— более строгий контроль над остатками денежных средств;

— лучшие процентные результаты благодаря тому, что кредитовые остатки уравновешивают дебетовые;

— деньги не находятся без движения на счетах дочерних фирм;

— возможность восполнения дефицита денежных средств или инвестирования их избытка на денежном рынке под более благоприятные проценты [6].

Существует два вида кэш-пулинга:

1) реальный свипинг;

2) номинальный (виртуальный) пулинг.

В случае реального свипинга остатки со всех операционных счетов переводятся на один главный счет путем автоматического проведения так называемых свип-операций — операций по концентрации денежных средств. Роль счета, на котором концентрируются все деньги, выполняет централизованный, или главный, счет. Остатки на операционных счетах в большинстве случаев обнуляются, а все

остатки на дату валютирования зачисляются на централизованный счет. Свип-операции осуществляются автоматически, при этом все расчеты считаются окончательными в тот же день.

Свип-операции могут проводиться двумя способами: снизу вверх и сверху вниз. Операции снизу вверх — это автоматические переводы кредитовых остатков с операционных счетов на главный счет, а операции сверху вниз — автоматические переводы остатков с главного счета на операционные счета.

По объему и частоте проведения операции по свипингу делятся на регулярные (дневные или еженедельные) свип-операции, осуществляемые с целью обнуления остатков, формирования целевых остатков, поддержания остатков на постоянном уровне.

При номинальном пулинге все остатки в одной и той же валюте остаются на различных счетах в составе кэш-пула, но банк соглашается рассчитывать проценты на общий чистый остаток. В отличие от метода обнуления остатков, при этом методе остатки реально никуда не переводятся.

При расчете процентов в случае номинального пулинга используются следующие процентные ставки:

— процентная ставка по всему пулу, применяемая к чистому остатку, — процентные доходы или расходы рассчитываются ежедневно на основе всего остатка по пулу. Распределение этого общего процентного результата между главным счетом и субсчетами зависит от процентных ставок по субсчетам, которые устанавливаются корпорацией;

— процентные ставки по субсчетам — корпорация устанавливает дебетовые и кредитовые процентные ставки по каждому субсчету. Банк платит проценты (в случае кредитовых остатков) или взимает их (в случае дебетовых остатков) по каждому субсчету, исходя из этих ставок. Корпорация может также установить по субсчетам нулевые процентные ставки, и тогда банк будет платить проценты только на остатки на главном счете. Как и в случае реального свипинга, специалисты централизованного казначейства должны решить, каким образом эти проценты будут распределяться между главным счетом и субсчетами. Процентный доход может быть распределен между компаниями, входящими в корпорацию, по определенному принципу, например пропорционально доли данной компании холдинга в общей прибыли.

При номинальном пулинге возможны следующие виды кредитования:

— кредитование овернайт по главному счету — избыток средств на одних счетах пула делает возможным перерасход средств по другим счетам пула;

— внутриденное кредитование по субсчетам — по всем субсчетам могут быть установлены внутриденные лимиты.

Рассмотрим некоторые тенденции централизации управленческих функций в области управления денежными потоками на примере ПАО «Газпром» как сложно структурированной корпорации.

Безусловно, ПАО «Газпром», являясь вертикально интегрированной корпорацией со значительным количеством дочерних компаний, как российских, так и зарубежных, уделяет особое внимание современным тенденциям в практике кэш-менеджмента [7]. В компании создана система централизованного управления денежными потоками, охватывающая российские и зарубежные дочерние компании.

Основными причинами создания данной системы были:

1) концентрация на счетах организаций Группы «Газпром» существенного объема временно свободных денежных средств, не используемых при решении задач обеспечения ликвидности общества;

2) отсутствие условий для проведения единой политики управления внутригрупповой ликвидностью общества (отсутствие единых форматов прогнозирования денежных потоков, механизма формирования единой платежной позиции Группы «Газпром»);

3) несовершенство системы организации расчетов внутри Группы «Газпром», что являлось одной из причин несбалансированности денежных потоков Группы.

Проект по созданию системы централизованного управления денежными потоками Группы «Газпром» включает два направления:

1) создание системы управления внутригрупповой ликвидностью в российских компаниях;

2) организацию международного пула с участием зарубежных дочерних компаний.

Более подробно остановимся на создании российского денежного пула.

При разработке схемы построения российского пула встал вопрос о типе пула, подходящем для Группы «Газпром», так как возможны два основных варианта организации системы централизованного управления внутригрупповой ликвидностью:

1) организация реального пула, основной идеей которого является перечисление средств со счетов его участников на мастер-счет в конце банковского дня и их ежедневное перераспределение между участниками согласно их потребностям на основе системы внутрикорпоративных займов;

2) организация виртуального, или номинального, пула, когда счета участников объединяются в виртуальный пул без фактической их концентрации на мастер-счете. При этом возможна оптимизация процентных выплат, поскольку банк начисляет проценты на остатки денежных средств на счетах участников, а краткосрочное кредитование участников осуществляется в рамках общей ликвидности пула.

Для Группы «Газпром», участники которой являются самостоятельными юридическими лицами, наиболее приемлемым является создание виртуального (номинального) пула.

Организация виртуального пула в российских условиях позволяет:

— избежать значительного объема внутригрупповых займов, а значит, минимизировать налоговые риски;

— более эффективно осуществлять размещение временно свободных денежных ресурсов Группы;

— оптимизировать взаимоотношения между компаниями Группы и обслуживающими банками, в том числе по вопросам внешнего финансирования.

На текущий момент разработана схема взаимодействия между ПАО «Газпром», дочерними обществами и группой банков, которая позволяет:

1) осуществлять постоянный мониторинг движения денежных средств по счетам Группы «Газпром»;

2) осуществлять оперативный контроль осуществляемых платежей внутри Группы «Газпром»;

3) формировать консолидированную платежную позицию Группы «Газпром»;

4) размещать временно свободные денежные средства Группы «Газпром» на единых условиях;

5) привлекать ПАО «Газпром» кредитные ресурсы для покрытия кассовых разрывов на льготных условиях.

Система позволяет участникам взаимодействовать в режиме реального времени независимо от места положения компаний и покрывает пять часовых поясов. Время всего маршрута электронного документа при условии его полного соответствия всем критериям автоматического контроля составляет не более 3 минут.

Платежные поручения, не прошедшие вышеперечисленные автоматические фильтры, подлежат дополнительной ручной обработке.

В настоящее время Группой «Газпром» особое внимание уделяется

— контролю по банкам — в целях минимизации кредитного риска;

— контролю по лимитам — в целях обеспечения финансовой дисциплины и экономии средств по Группе в целом.

В случае наличия временно свободных денежных средств на счетах дочерние организации определяют основные параметры их размещения: срок, сумму, номер счета. Значения процентных ставок определяются централизованно в соответствии с единым для всех участников пула алгоритмом. На неразмещенный остаток средств Газпромбанк начисляет проценты по ставке, определенной в банковских тарифах.

На текущий момент для участников пула установлены следующие значения процентных ставок:

— максимальный размер процентов предусмотрен для суммы остатка, заявленного организацией до 14.30 МСК и размещенного на фиксированный срок через систему «Рейтерс Дилинг» — так называемый минимальный неснижаемый остаток (МНО) — 0,8 % MosPrime или ставка Банка России по операциям РЕПО (в расчет принимается меньшее значение);

— по прочему остатку, который складывается из суммы незапланированных поступлений и суммы резерва на незапланированные платежи — так называемая «подушка ликвидности» (т. е. остаток денежных средств за исключением уже размещенных), начисляются проценты по ставке 0,4 % MosPrime или 0,5 % — ставка Банка России по операциям РЕПО (в расчет принимается меньшее значение) в случае наличия соответствующего Уведомления о размещении денежных средств на конец дня;

— минимальные проценты начисляются на остаток, образовавшийся в результате нарушения условий МНО (по сумме и (или) по сроку), т. е. отсутствия Уведомлений о размещении или нарушении его условий, — 0,1 % годовых на период размещения до даты его отзыва.

Таким образом, создан механизм экономического стимулирования для повышения точности планирования участниками пула своих денежных потоков.

Головная компания согласовывает с Банком условия размещения денежных средств пула до 14.30 по системе «Рейтерс Дилинг», формирует Уведомление о размещении денежных средств, включая остаток на конец дня, подписывает и направляет в Банк до 16.00 МСК.

Банк проверяет правильность заполнения Уведомления, акцептует его и до 18.00 МСК направляет информационное сообщение об акцепте ПАО «Газпром» и дочерним компаниям. В случае неакцепта соответствующее информационное сообщение направляется в головную компанию.

Ежедневно на начало операционного дня Банк проверяет выполнение условий размещенных МНО. Если остатки по какому-либо счету меньше суммы размещенных МНО,

Банк отменяет МНО, отвечающее следующим условиям: установленное последним, наименьшее по сроку и с наименьшей суммой. Процедура повторяется до тех пор, пока сумма входящих остатков будет равна или больше суммы оставшихся МНО. На сумму средств по отмененным МНО начисляются проценты по ставке 0,1 %.

Формирование консолидированной платежной позиции Группы «Газпром» на различные сроки позволяет обществу рационально распределять денежные потоки внутри Группы. При этом сформированы благоприятные условия для привлечения ПАО «Газпром» краткосрочного кредитования для покрытия кассовых разрывов в рамках ликвидности пула. На текущий момент стоимость кредита, соответствующего по своим характеристикам (сроки и объем) структуре размещенных средств пула, определяется как ставка MosPrime, увеличенная на 0,25 %.

В настоящее время система централизованного управления денежными потоками Группы «Газпром» характеризуется следующими параметрами:

- количество подключенных добычных и газотранспортных предприятий Группы — 27;
- количество участвующих счетов — 383;
- из них счетов, по которым осуществляются операции размещения временно свободных денежных средств, — 59 [7].

Следует отметить, что подключение дочерних обществ осуществлялось в период с март по сентябрь 2018 г., при этом пик подключения пришелся на летние месяцы.

Результаты

По итогам анализа деятельности корпорации ПАО «Газпром» была разработана система количественных и качественных показателей, позволяющая оценить как в целом кэш-профиль созданного пула, так и деятельность каждого его участника.

Совокупный доход, кроме основной деятельности, полученный дочерними организациями — участниками пула за июнь — сентябрь 2018 года, на 80 % сформирован поступлениями от операций размещения временно свободных средств.

Анализ динамики структуры дохода от операций размещения также свидетельствует о повышении активности участвующих компаний. Если в июне 50 % полученного дохода приходилось на одну организацию (ООО «Газпром добыча Надым»), то уже в сентябре наблюдается более равномерное распределение дохода по участникам.

Достаточно интересны результаты сопоставления динамики таких показателей деятельности пула, как среднемесячная величина остатков на счетах пула, совокупный объем операций размещения, а также средняя величина размещенных денежных средств. При незначительном росте величины среднемесячных остатков (1,6 раза в сентябре по сравнению с июлем) наблюдается существенный рост как объема операций размещения (более чем в 5 раз), так и средней величины размещенных средств — в 4,5 раза [7].

Изучение данных показателей позволяет также оценить возможность головной компании по привлечению заемных ресурсов в рамках ликвидности пула. Потенциальный объем кредита, который может быть привлечен ПАО «Газпром» в настоящее время на льготных условиях, составляет около 20 млрд руб.

Необходимо отметить, что с самого начала функционирования виртуального пула дочерние организации пытаются

диверсифицировать свои операции по краткосрочному размещению ресурсов. Несмотря на достаточно большую долю (около 80 % от общего объема операций размещения) операций со сроками размещения до 7 дней, то есть по ставке MosPrime over-night, более половины полученного дохода приходится на сделки по размещению средств на период свыше 14 дней.

Основным показателем качества управления денежными средствами является коэффициент размещения, рассчитываемый как соотношение величины размещенных средств к общей сумме остатков на счетах [8]. Чем выше значение данного коэффициента, тем большая доля временно свободных денежных средств на счетах была размещена.

За четыре месяца (с июня по сентябрь 2018 г.) значение коэффициента размещения, рассчитанного по счетам, участвующим в размещении, выросло с 25,4 до 77,1 %. Значение аналогичного показателя, рассчитанного по всем счетам пула, приближается к значению коэффициента размещения по работающим счетам — с 21,6 до 71,5 %. Это свидетельствует о повышении заинтересованности дочерних компаний в получении дополнительного дохода по операциям размещения.

Важно отметить, что создание виртуального пула способствовало также увеличению доходности операций головной компании по размещению временно свободных денежных средств. Так, сравнительный анализ доходов, полученных за весь период участия общества в пуле, с расчетной величиной доходов, которую общество получило бы при размещении средств на прежних условиях, свидетельствует о почти 40 %-м приросте финансового результата от данного вида операций.

Заключение, выводы

В результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что кэш-пулинг представляет собой автоматизированное распределение ресурсов корпорации между ее структурными подразделениями, позволяющее оперативно распорядиться средствами на счетах всех входящих в холдинг компаний.

В настоящее время с целью оптимизации существующей системы кэш-менеджмента и повышения оперативности и качества управленческих решений в корпорациях осуществляется реализация проектов по организации централизованной системы мониторинга и управления внутригрупповой ликвидностью дочерних (зависимых) компаний. Создание такой системы позволяет решать следующие задачи:

- 1) организация системы постоянного мониторинга движения денежных средств по счетам дочерних компаний;
- 2) создание оптимальной системы расчетов между дочерними компаниями, позволяющей минимизировать сопутствующие риски корпораций (кредитные, операционные, риски ликвидности);
- 3) мобилизация внутренних ресурсов корпораций, а следовательно, сокращение объемов внешних заимствований;
- 4) повышение качества управления временно свободными денежными средствами;
- 5) обеспечение дополнительными источниками краткосрочного кредитования на благоприятных условиях.

Созданная в настоящее время система взаимодействия между дочерними обществами и головной компанией, объединяющая всех участников в виртуальный денежный пул, позволяет решить все перечисленные задачи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Чернухина Г. Н. Современные технологии управления в цифровой экономике // Вестник Академии. 2017. № 4. С. 24–28.
2. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — access to success. 2018. Vol. 19. Pp. 43–47.
3. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 12 November 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
4. Каманина Р. В., Тишкина Н. П. Основные положения экономической безопасности предприятий // Экономика и управление. 2018. Т. 1. № 6. С. 97–101.
5. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezхова L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — access to success. 2018. Vol. 19. Pp. 152–156.
6. Ермоловская О. Ю. Цифровая трансформация в отраслях экономики: оценка и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 4. С. 73–76.
7. Газпром. URL: <http://www.gazprom.ru>
8. Балобаева К., Комарова М.А. Предпосылки внедрения контроллинга как инструмента целевого управления торговой организацией // Роль предпринимательства и торговли в эпоху неоиндустриального общества: материалы международной научно-практической конференции «IX Найденовские чтения». 2017. С. 122–125.

REFERENCES

1. Chernukhina G. N. Modern management technologies in the digital economy // Bulletin of the Academy. 2017. No. 4. Pp. 24–28. (In Russ.).
2. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. // Quality — access to success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.
3. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions. // Journal of Reviews on Global Economics. 12 November 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
4. Kamanina R. V., Tishkina N. P. The main provisions of the economic security of enterprises // Economics and Management. 2018. Vol. 1. No. 6. Pp. 97–101. (In Russ.).
5. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezхова L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.
6. Ermolovskaya O. Y. Digital transformation in sectors of the economy: assessment and development prospects // Economics and Management: problems, solutions. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 73–76. (In Russ.).
7. Gazprom. (In Russ.). URL: <http://www.gazprom.ru>
8. Balobaeva K., Komarova M. A. Prerequisites for the introduction of controlling as a tool for target management of a trade organization // In the collection. “IX Naidenovskie readings”: a collection of scientific articles. 2017. Pp. 122–125. (In Russ.).

Как цитировать статью: Ермоловская О. Ю., Комарова М. А. Практические аспекты кэш-пулинга как вида управления денежными потоками корпорации // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 160–164. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.147.

For citation: Ermolovskaya O. Yu., Komarova M. A. Practical aspects of cash-pooling as a type of the corporate cash-flows management // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 160–164. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.147.

УДК 664.661.022.3

ББК 36.83

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.164

Zenina Elena Anatolyevna,
candidate of agricultural sciences,
associate professor of the department
of processing technologies
and food safety,
Volgograd state
agrarian university,
Volgograd,
e-mail: lenzsara@mail.ru

Shershnev Aleksey Alekseevich,
candidate of agricultural sciences,
associate professor of the department
of processing technologies
and food safety,
Volgograd state
agrarian university,
Volgograd,
e-mail: oksanashershneva89@gmail.com

Efremova Elena Nikolaevna,
candidate of agricultural sciences, associate professor,
associate professor of the department
of processing technologies
and food safety,
Volgograd state
agrarian university,
Volgograd,
e-mail: Elenalob@rambler.ru

Зенина Елена Анатольевна,
канд. с.-х. наук,
доцент кафедры
перерабатывающих технологий
и продовольственной безопасности,
Волгоградский государственный
аграрный университет,
г. Волгоград,
e-mail: lenzsara@mail.ru

Шершнев Алексей Алексеевич,
канд. с.-х. наук,
доцент кафедры
перерабатывающих технологий
и продовольственной безопасности,
Волгоградский государственный
аграрный университет,
г. Волгоград,
e-mail: oksanashershneva89@gmail.com

Ефремова Елена Николаевна,
канд. с.-х. наук, доцент,
доцент кафедры
перерабатывающих технологий
и продовольственной безопасности,
Волгоградский государственный
аграрный университет,
г. Волгоград,
e-mail: Elenalob@rambler.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПШЕНИЧНОГО ХЛЕБА С ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ДОБАВКОЙ

ECONOMIC EFFICIENCY OF WHEAT BREAD PRODUCTION WITH FUNCTIONAL ADDITIVE

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В современном обществе совершенствование структуры питания и повышение качества пищевых продуктов — одна из наиболее важных и приоритетных задач в мире, так как проблема неполноценного питания носит международный характер. При добавлении пищевых волокон и натуральных растительных смесей в хлеб уменьшается его энергетическая ценность, калорийность, происходит профилактически-лечебный эффект. Хлеб, приготовленный из муки с добавлением тонкоизмельченных отрубей, отличается великолепным вкусом и ароматом настоящего деревенского хлеба. В результате исследования были определены физико-химические, органолептические показатели хлеба, изменение хлебопекарных свойств пшеничного хлеба при смешивании с пшеничными отрубями. Исследование проводилось на базе кафедры перерабатывающих технологий и продовольственной безопасности ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» в 2017 г. В лаборатории кафедры была проведена пробная выпечка из небольшого количества исследуемой муки. В нашем исследовании проводились лабораторные пробные выпечки пшеничного хлеба с до-

бавлением 10 и 20 % пшеничных отрубей. По всем показателям все образцы соответствовали требованию ГОСТ. При добавлении отрубей 20 % влажность хлеба возросла до 45 %, кислотность — до 2,6 %, структура пористости была на уровне среднеспористой, пористость составляла 61 %. Выход пшеничного хлеба с добавлением 20 % отрубей составил 152 г, что на 3,4 % выше, чем выход пшеничного хлеба. Проведенное экономическое обоснование предложенной технологии показало, что прибыль при производстве пшеничного хлеба с добавлением 20 % отрубей составила 93377,4 руб. на годовой объем производства, что выше аналогичного показателя при производстве пшеничного хлеба на 20497,9 руб. При разных экономических показателях производства опытных образцов мы получаем уровень рентабельности в размере 25,8 % пшеничного хлеба с добавлением 20 % отрубей. Таким образом, при производстве опытного образца пшеничного хлеба с добавлением 20 % отрубей от массы муки товаропроизводитель получает рентабельность выше, чем у пшеничного хлеба, и с более высокими диетическими и профилактическими свойствами.

In modern society, improving the structure of nutrition and improving the quality of food — one of the most important and priority tasks in the world, as the problems of malnutrition is international in nature. All without exception, bread with dietary fibers are designed to remove toxic substances from the body. When adding dietary fiber and natural plant mixtures in bread decreases its energy value, caloric content, there is a preventive and therapeutic effect of this bread. Bread made from flour with the addition of finely chopped bran, has a great taste and aroma of this rustic bread. As a result of research physical and chemical, organoleptic indicators of bread, change of baking properties of wheat bread at mixing with wheat bran were defined. The study was conducted at the Department “Processing technology and food security” CHAIR IN the Volgograd state agrarian University” in 2017 in the laboratory of the department was conducted trial baking of a small amount of the test meal. In our study, we conducted laboratory test baking of wheat bread with the addition of 10 and 20% of wheat bran. In all respects, all samples met the requirements of GOST. With the addition of bran 20 % humidity of bread increased to 45 %, acidity to 2.6 %, the porosity structure was at the level of medium, porosity was 61.0 %. The yield of bread sample of wheat bread with the addition of 20 % bran was 152g, which is 3.4 % higher than wheat bread. The economic justification of the proposed technology showed that the profit in the production of wheat bread with the addition of 20 % bran was 93377.4 rubles for the annual production volume, which is higher than the same indicator in the production of wheat bread for 20497.9 rubles. With different economic indicators of production of prototypes, we get a level of profitability in the amount of 25.8 % of wheat bread with the addition of 20% bran. Thus, in the production of a prototype of wheat bread with the addition of 20 % bran from the mass of flour, the producer receives profitability higher than wheat bread and with a higher dietary and preventive purpose.

Ключевые слова: отруби, пшеничный хлеб, пищевая ценность, рентабельность, себестоимость, затраты на сырье, калькуляция, физико-химические показатели, профилактическое назначение, улучшители.

Keywords: bran, wheat bread, nutritional value, profitability, cost, raw material costs, calculation, physico-chemical indicators, prophylactic use, improvers.

Введение

Актуальность. В России сложилась устойчивая тенденция к понижению товарного качества зерна и уменьшению содержания в нем белка. Вырабатываемая из такого зерна мука имеет пониженные хлебопекарные свойства, что значительно осложняет выпуск высококачественной хлебной продукции. Хлебопекарные предприятия вынуждены использовать в своем производстве значительные объемы (до 60 %) муки с пониженными хлебопекарными свойствами: низким содержанием клейковины, слабой или короткорвущейся клейковиной [1; 2].

Повысить качество такой муки возможно с помощью определенных технологических приемов, а также за счет ввода в муку пищевых добавок. В мукомольном производстве в настоящее время имеют место определенные трудности в обеспечении равномерного распределения улучшающих добавок в больших объемах вырабатываемой муки [3].

С этой целью к пшеничной муке добавляют муку из цельнозернового зерна ржи, пшеничные отруби, пшеничные зародыши, можно также использовать очищенную клетчатку.

Изученность проблемы. В настоящее время накоплен богатый опыт по использованию растительного сырья в качестве добавок при производстве хлебобулочных изделий. Большой вклад в разработку теоретических и практических основ применения растительных добавок при производстве хлебобулочных изделий внесли отечественные ученые: Р. З. Григорьева, Л. И. Казанская, С. Я. Корячкина [4–6].

Целесообразность разработки темы. Применение натурального растительного сырья позволяет не только повышать качество, пищевую ценность и расширять ассортимент пищевых продуктов, но и рационально использовать местные ресурсы.

Большое значение имеет дифференцированный подход к химическому составу растительных добавок. Именно наличием биологически активных компонентов определяются комплексные технологические свойства и высокая эффективность действия этих добавок [7; 8].

Научная новизна. Научно доказана и экспериментально подтверждена целесообразность использования функциональной добавки — пшеничных отрубей в технологии производства пшеничного хлеба повышенной пищевой ценности. Оптимизирован рецептурный состав пшеничного хлеба с добавлением 20 % отрубей от массы муки.

Целью исследования является рассмотрение возможности производства пшеничного хлеба с добавлением 10 и 20 % отрубей.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить ряд **задач**:

- провести определение органолептических, физико-химических и микробиологических показателей качества сырья и готовой продукции;

- экономически обосновать производство пшеничного хлеба с добавлением отрубей.

Объектом исследования является хлеб пшеничный с добавлением пшеничных отрубей.

Теоретическая и практическая значимость. На основании проведенных исследований разработана рецептура пшеничного хлеба с добавлением пшеничных отрубей, что позволяет расширить ассортимент изделий функционального и профилактического назначения. Расчет экономической эффективности от внедрения нового вида пшеничного хлеба профилактической направленности показал, что прибыль от производства нового вида продукции вырастет на 0,48 % по сравнению с пшеничным изделием, что подтверждает конкурентоспособность продукта в условиях современного рынка хлебобулочных изделий. В последнее время диетическое питание стало особенно актуальным и большое число потребителей предпочитают диетический хлеб [9].

Технология производства и полученные результаты

Исследование проводилось на базе кафедры перерабатывающих технологий и продовольственной безопасности ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный аграрный университет» в 2017 г.

Пшеничные отруби примерно наполовину состоят из пищевых волокон: 28–30 % гемицеллюлозы, около 10 % целлюлозы, 3 % лигнина и 2 % пектина [10].

Пшеничные отруби (ГОСТ 7169–2017) содержат большое количество пищевых волокон — от 56 до 58 % в пересчете на сухое вещество, что обуславливает их биологическое действие и выражается в комплексном воздействии на систему пищеварения, эффективной энтеросорбции и участии в регуляции углеводного, липидного, пигментного обмена и иммунной системы [11; 12].

При производстве диетического отрубного хлеба тесто замешивали опарным способом с двумя обминками. Сухую клейковину смешивали с указанным в рецептуре сырьем. Дрожжи, соль, сахар (отдельно) предварительно растворяли в минимальном количестве воды. Всего брожение может длиться до 5 ч. Куски теста массой 245–259 г укладывали в формы на 1/2–2/3 их объема. Расстойка длилась 40–55 мин. Продолжительность выпечки составила 40–45 мин при температуре 230–235 °С.

При проведении лабораторной выпечки были проведены исследования по следующим физико-химическим показателям. Все изделия имели мелкопористую и среднепористую структуру. При оценке структуры пористости мякиша обращали внимание на величину пор, равномерность их распределения и толщину их стенок. Наибольшая пористость была 62 % на варианте без добавления отрубей. С ростом доли отрубей наблюдалась тенденция к уменьшению пористости, и при добавлении

пшеничных отрубей в размере 20 % она составила 61 %. При добавлении отрубей от 10 до 20 % влажность возросла от 44 до 45 %, кислотность — от 2,4 до 2,6 %.

Для определения качества хлеба в начале оценивали его органолептические показатели. Все лабораторные варианты выпеченного хлеба имели правильную форму, равномерную окраску, гладкую без трещин и надрывов форму. Толщина корки колебалась от 1,0 до 1,2 см, мякиш эластичный. Аромат и вкус изделий определяли при дегустации. Все образцы хлеба имели приятный вкус и аромат. В процессе выпечки шло изменение хлебопекарных свойств хлеба при смешивании с пшеничными отрубями. Изменения хлебопекарных свойств при выпечке занесены в табл. 1.

Из данных табл. 1 следует, что величина упека колебалась от 6,7 до 7,3 %. Процесс усушки начинается сразу после выхода хлеба из печи, она может уменьшаться постепенно с охлаждением и хранением хлеба. Изделие имеет усушку 3,1–3,3 %, что в пределах нормы. Выход хлеба увеличивался с добавлением пшеничных отрубей со 147 до 152 г.

Экономическое обоснование предложенной технологии

Стоимость сырья для производства 100 кг отрубного хлеба приведена в табл. 2.

Как видно из табл. 2, стоимость отрубного хлеба ниже, чем пшеничного, это объясняется более низкой стоимостью пшеничных отрубей по сравнению с пшеничной мукой.

Таблица 1

Изменение хлебопекарных свойств пшеничного хлеба с отрубями

№	Соотношение, %		Упек, %	Усушка, %	Выход хлеба, г
	пшеничная мука	отруби			
1	100	—	7,3	3,3	147
2	90	10	7,3	3,1	149
3	80	20	6,7	3,1	152

Таблица 2

Стоимость сырья для производства 100 кг отрубного хлеба

Статьи затрат	100 % пшеничной муки			90 % пшеничной муки, 10 % пшеничных отрубей			80 % пшеничной муки, 20 % пшеничных отрубей		
	Количество, кг	Цена, руб./кг	Стоимость, руб.	Количество, кг	Цена, руб./кг	Стоимость, руб.	Количество, кг	Цена, руб./кг	Стоимость, руб.
Мука пшеничная высшего сорта	100	15	1500	90	15	1350	80	15	1200
Дрожжи	4	21	84	4	21	84	4	21	84
Отруби пшеничные	—	—	—	10	6	60	20	6	120
Масло растительное	3	45	135	3	45	135	3	45	135
Соль	1	6	6	1	6	6	1	6	6
Сахар	3	23	69	3	23	69	3	23	69
Итого			1794			1672			1614

Состав и структура затрат (на 100 кг муки)

Статьи затрат	100 % пшеничной муки	90 % пшеничной муки, 10 % пшеничных отрубей	80 % пшеничной муки, 20 % пшеничных отрубей
Выход хлеба, г	147	149	152
Сырье, руб.	1794	1682	1614
Вспомогательные материалы, руб.	120,20	112,69	108,14
Топливо на технологические цели, руб.	27,99	27,99	27,99
Энергия на технологические цели, руб.	13,10	12,28	11,78
Основная заработная плата производственных рабочих, руб.	54,18	54,18	54,18
Дополнительная заработная плата производственных рабочих, руб.	14,17	14,17	14,17
Амортизация оборудования, руб.	843,18	790,54	758,58
Итого цеховая себестоимость продукции, руб.	2866,81	2693,85	2588,84
Общезаводские расходы, руб.	62,79	58,87	56,49
Потери от брака, руб.	18,30	18,30	18,30
Прочие производственные расходы, руб.	21,53	21,53	21,53
Итого производственная себестоимость товарной продукции, руб.	2969,43	2792,55	2685,15
Коммерческие расходы, руб.	35,70	35,70	35,70
Итого полная себестоимость товарной продукции, руб.	3005,13	2828,25	2720,86

Себестоимость пшеничного хлеба на 100 кг муки составила 3005,13 руб. С увеличением количества добавляемых отрубей она сокращалась. При добавлении 10 % отрубей себесто-

имость составляла 2828,25 руб., при 20 % — 2720,86 руб.

Экономическая эффективность производства отрубного хлеба приведена в табл. 4.

Таблица 4

Экономическое обоснование эффективности производства опытных образцов

Показатели	100 % пшеничной муки	90 % пшеничной муки, 10 % пшеничных отрубей	80 % пшеничной муки, 20 % пшеничных отрубей
Годовой объем производства, т	15,5	15,5	15,5
Затраты на производство готовой продукции, руб. на 100 кг муки	316 867,39 3005,13	294 213,70 2828,25	268 505,47 2720,86
1 ед.	12,27	11,39	10,74
Цена реализации готовой продукции, руб.			
1 т	3395,88	3195,9	3195,9
1 ед.	15,1	14,1	14,1
Выручка, руб. всего	389 746,9	361 882,8	361 882,8
Прибыль от продаж готовой продукции, руб. всего	72879,5	67669,2	93377,4
на 1 ед.	2,82	2,60	3,3
Уровень рентабельности, руб.	18,7	18,7	25,8

Проведенный анализ показал, что самый высокий уровень рентабельности производства пшеничного хлеба с функциональной добавкой — 20 % пшеничных отрубей от массы пшеничной муки. Это обусловлено тем, что затраты на его производство ниже, чем у других исследуемых видов пшеничного хлеба с пшеничными отрубями. Прибыль от продаж увеличивалась с увеличением количества отрубей в рецептуре хлеба с 72 879,5 руб. до 93 377,4 руб., т. е. на 28,1 %. Показатель рентабельности, в свою очередь, вырос с 18,7 до 25,8 %.

Выводы

Необходимость включения в рацион отрубного хлеба связана с тем, что пшеничные отруби — это продукт диетического и профилактического назначения. В них идеально сбалансированы множество незаменимых аминокислот и витамины группы В.

С ростом доли отрубей наблюдалась тенденция к уменьшению пористости, и при добавлении пшеничных отрубей

в размере 20 % она составила 61 %. При добавлении отрубей от 10 до 20 % влажность изменялась от 44 до 45 %, кислотность — от 2,4 до 2,6 %.

Величина упека колебалась от 6,7 до 7,3 %. Процесс усушки начинается сразу после выхода хлеба из печи, она может уменьшаться постепенно с охлаждением и хранением хлеба. Изделия имели усушку 3,1–3,3 %, что в пределах нормы. Выход хлеба увеличивался с добавлением пшеничных отрубей со 147 до 152 г.

Стоимость отрубного хлеба ниже, чем пшеничного, это объясняется более низкой стоимостью пшеничных отрубей по сравнению с пшеничной мукой.

Самый высокий уровень рентабельности отрубного хлеба — с 20 %-м добавлением пшеничных отрубей. Это обусловлено тем, что затраты на его производство ниже, чем других исследуемых видов отрубного хлеба. Показатель рентабельности производства пшеничного хлеба с 20 %-м добавлением отрубей составил 25,8 %.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кирюхина М., Дубцов Г., Дубцова Г. Новые сорта хлебобулочных изделий для профилактического и лечебного питания // Хлебопродукты. 2006. № 11. С. 36–37.
2. Федоров М. В. Хлеб в обеспечении продовольственной безопасности населения // Хлебопечение России. 2002. № 6. С. 9–10.
3. Зенина Е. А. Разработка технологии производства нового функционального пшеничного хлеба // Научные инновации — аграрному производству : материалы Международной науч.-практич. конф., посвященной 100-летию юбилею Омского ГАУ. Омск, 2018. С. 1273–1276.
4. Спиричев В. Б., Шатнюк Л. Н. Обогащение пищевых продуктов микронутриентами: современные медико-биологические аспекты // Пищевая промышленность. 2012. № 7. С. 98–101.
5. Калмыкова Е. В., Ефремова Е. Н. Переработка натурального растительного сырья и использование его в качестве добавок при производстве хлебобулочных изделий // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. 2013. № 4(32). С. 172–177.
6. Казанская Л., Белякина Н., Шилкина Е. Новые диетические хлебобулочные изделия с применением сои // Хлебопродукты. 2011. № 10. С. 20–25.
7. Tang H.-R., Godward J., Hills B. The distribution of water in native starch granules — a multinuclear NMR study // Carbohydrate Polymers. 2000. Vol. 43. Pp. 375–387.
8. Матвеева И. В. Ферментные препараты для хлебопекарной отрасли: новые технологии и перспективы применения // Хлебопечение России. 2003. № 4. С. 24–27.
9. Ефремова Е. Н., Зенина Е. А., Кузнецова Е. А., Зубова О. Г. Экономическое обоснование производства хлебобулочных изделий с использованием нетрадиционного сырья // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. № 4(45). С. 102–107. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.45.463
10. Косован А. П., Дремучева Т. Ф. Хлебопекарные улучшители: тенденции развития и особенности применения // Хранение и переработка зерна. 2005. № 10(76). С. 45–48.
11. Hadjiandreou E. How to Make Bread. Ryland, Peters&Small Ltd, 2011. 160 p.
12. Ефремова Е. Н. Совершенствование рецептуры пшеничного хлеба добавками, обладающими функциональными и технологическими свойствами // Известия НВ АУК. 2015. № 4(40). С. 207–213.

REFERENCES

1. Kiryukhina M., Dubtsov G., Dubtsova G. New varieties of bakery products for preventive and therapeutic nutrition // Bakery Products. 2006. No. 11. Pp. 36–37. (In Russ.).
2. Fedorov M. V. Bread in ensuring food security of the population // Bakery of Russia. 2002. No. 6. Pp. 9–10. (In Russ.).
3. Zenina E. A. Development of technology for the production of functional wheat bread. Scientific innovations for agricultural production // Materials of the international scientific and practical conference dedicated to the 100th anniversary of the Omsk state agrarian university. Omsk, 2018. Pp. 1273–1276. (In Russ.).
4. Spirichev V. B., Shatnyuk L. N. Food fortification with micronutrients: modern biomedical aspects // Food industry. 2012. No. 7. Pp. 98–101. (In Russ.).
5. Kalmykova E. V., Efremova E. N. Processing of natural plant materials and using it as additives in the production of bakery products // News of the Low Volga agro university complex: science and higher professional education. 2013. No. 4(32). Pp. 172–177. (In Russ.).
6. Kazanskaya L., Belyakina N., Shilkina E. New dietary bakery products using soy // Bakery products. 2011. No. 10. Pp. 20–25. (In Russ.).
7. Tang H.-R., Godward J., Hills B. The distribution of water in native starch granules — a multinuclear NMR study // Carbohydrate Polymers. 2000. Vol. 43. Pp. 375–387.
8. Matveeva I. V. Enzyme preparations for the baking industry: new technologies and application prospects // Bakery of Russia. 2003. No. 4. Pp. 24–27. (In Russ.).
9. Efremova E. N., Zenina E. A., Kuznetsova E. A., Zubova O. G. The economic rationale for the production of bakery products using non-traditional raw materials // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2018. No. 4(45). Pp. 102–107. (In Russ.). DOI: 10.25683 / VOLBI.2018.45.463
10. Kosovan A. P., Dreamucheva T. F. Bread improvers: development trends and application features // Storage and processing of grain. 2005. No. 10(76). Pp. 45–48. (In Russ.).
11. Hadjiandreou E. How to Make Bread. Ryland, Peters&Small Ltd, 2011. 160 p.
12. Efremova E. N. Improving the formulation of wheat bread with additives that have functional and technological properties // News of the Low Volga agro-university complex: science and higher professional education. 2015. No. 4(40). Pp. 207–213. (In Russ.).

Как цитировать статью: Зенина Е. А., Шершнева А. А., Ефремова Е. Н. Экономическая эффективность производства пшеничного хлеба с функциональной добавкой // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 165–169. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.164.

For citation: Zenina E. A., Shershnev A. A., Efremova E. N. Economic efficiency of wheat bread production with functional additive // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 165–169. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.164.

УДК 330.1
ББК 65.050

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.167

Zyuzin Yury Igorevich,
candidate of economics,
student of the Master's program
«State and municipal administration»,
Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration (RANEPA),
Moscow,
e-mail: iuziuzin@mail.ru

Зюзин Юрий Игоревич,
канд. экон. наук,
магистрант направления подготовки
«Государственное и муниципальное управление»,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС),
г. Москва,
e-mail: iuziuzin@mail.ru

ФЕНОМЕНОЛОГИЯ И ТИПОЛОГИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

PHENOMENOLOGY AND TYPOLOGY OF SHADOW ECONOMY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

Теневая экономика — одно из наиболее сложных социально-экономических явлений, имеющих двойственную природу. С одной стороны, теневая экономика оказывает негативное влияние на денежно-кредитную, налоговую системы, инвестиционные процессы, экономический рост, подрывает экономическую, а в некоторых случаях и национальную безопасность государства, с другой стороны, она создает новые рабочие места, источники получения доходов, уменьшает социальное напряжение.

Впервые интерес к теневой экономике возник в 30-х гг. прошлого столетия, однако только в 70-х гг. зарубежным авторам удалось достичь определенных результатов в исследовании теневых экономических отношений. В нашей стране интерес к теневой экономике возник позднее — в конце 1980-х гг. В настоящее время изучению данной экономики посвящено большое количество научных трудов, в том числе диссертационных исследований, проблемы теневой экономики рассматриваются на научно-практических конференциях различного уровня, ее изучением занимаются экономисты, юристы, социологи и представители других профессий. Несмотря на значительный интерес к данной теме, многочисленные научные публикации, в настоящее время отсутствует единое понятие теневой экономики, различаются и мнения авторов по поводу того, какие виды деятельности и какие экономические отношения создают данную экономику. Различия в существующих трактовках не позволяют в полной мере понять сущность теневой экономики и выработать продуктивные методы борьбы с ней. В рамках данной научной работы на основе изучения дефиниции понятия «теневая экономика» и рассмотрения ее типологии будет предложена авторская трактовка данной экономической категории.

The shadow economy is one of the most complex socio-economic phenomena that have a dual nature. On the one hand, the shadow economy has a negative impact on the monetary and tax systems, investment processes, economic growth, undermines the economic, and in some cases the national security of the state. On the other hand, it creates new jobs, sources of income, and reduces social tensions.

For the first time, interest in the shadow economy arose in the 30s of the last century, but it was only in the 70s that foreign authors managed to achieve certain results in the study

of shadow economic relations, in our country interest in the shadow economy arose later — in the late 80s. At present, a large number of scientific papers are devoted to the study of this economy, including dissertation research, the problems of the shadow economy are considered at scientific and practical conferences at various levels, which are studied by economists, lawyers, sociologists and representatives of other professions. Despite the considerable interest in this economy, numerous scientific publications, currently there is no single concept of the shadow economy, and the opinions of the authors differ as to which activities and economic relations create this economy. Differences in the existing interpretations do not allow to fully understand the essence of the shadow economy and to develop productive methods of dealing with it. Within the framework of this scientific work, the author's interpretation of this economic category will be offered on the basis of studying the definition of the concept of "shadow economy" and considering its typology.

Ключевые слова: теневая экономика, экономическая деятельность, налогообложение, неформальная экономика, подпольная экономика, фиктивная экономика, неучтенная экономика, криминальная экономика, экономические отношения, мошенничество, официальная статистика.

Keywords: shadow economy, economic activity, taxation, informal economy, underground economy, fictitious economy, unaccounted economy, criminal economy, economic relations, fraud, official statistics.

Введение

Актуальность исследования. В современных условиях феномен развития теневой экономики является актуальным как для России, так и для многих зарубежных стран. Теневая экономика стала одной из самых серьезных, острых проблем, которую некоторые исследователи ставят в один ряд с такими насущными проблемами, как борьба с бедностью, безработицей, нищетой.

Изученность проблемы. Теневая экономика является одной из самых популярных научных категорий, однако сама история ее изучения не продолжительна: только во второй половине прошлого столетия учеными были предприняты первые попытки сформулировать понятийный аппарат и разобраться в природе данной

экономики. На сегодняшний день накоплено большое количество трудов, посвященных теневой экономике, однако многие ключевые аспекты данной проблемы по-прежнему остаются дискуссионными, в том числе в связи с различиями в характере решаемых задач, методике и методологии исследований, применением различных подходов, многоаспектностью проблем теневого сектора; авторы по-разному трактуют само понятие «теневая экономика», в связи с чем отсутствует ее единое общепринятое понятие.

Целесообразность разработки темы обусловлена тем, что эффективная борьба с теневой экономикой возможна только тогда, когда в полной мере известна ее сущность; это позволяет выявить условия, причины возникновения, механизмы осуществления и распространения теневого сектора.

Научная новизна заключается в развитии теоретических положений и дополнении имеющегося понятийного аппарата, **цель** исследования — в разработке авторской трактовки сложного по структуре, многопланового понятия «теневая экономика». Для достижения поставленной цели определены следующие **задачи**: изучение различных точек зрения, подходов к пониманию сущности теневого сектора и рассмотрение ее типологии.

Теоретическая значимость работы заключается в развитии теоретических представлений о теневой экономике, отличающихся множественностью понятий и многообразием имеющихся подходов, **практическая значимость** — в уточнении понятия «теневая экономика», расширяющего представление о сущности данного социально-экономического явления, для последующей разработки мер по противодействию направлениям проявления теневого сектора и эффективной борьбы с ней.

Основная часть

Теоретико-методологической основой исследования послужили анализ научных трудов, посвященных изучению теневого сектора, и рассмотрение определений данной экономической категории, представленных в российских и зарубежных словарях.

Часто теневая экономика рассматривается прежде всего как деятельность, связанная с уклонением от уплаты налогов. Например, в словаре экономических терминов Васильева под теневой экономикой понимается сфера деятельности, доходы от которой укрываются от налогообложения [1].

В Кембриджском словаре (Cambridge Dictionary) теневая экономика определена как черная экономика (the shadow economy — the black economy), а черная экономика, в свою очередь, представляет собой деловую активность и доходы, которые люди не регистрируют, чтобы не платить налог на них (black economy — business activity and income that people do not record in order to avoid paying tax on it) [2].

Несомненно, уход от налогообложения является одним из наиболее распространенных направлений проявления теневого сектора, тем более что для этого существует большое количество способов. Однако теневая экономика — это многогранное явление, и рассматривать ее как деятельность, связанную исключительно с уходом от налогообложения, не правильно.

В большом энциклопедическом словаре сказано, что теневая экономика — это все виды экономической деятельности, не учитываемые официальной статистикой и не включаемые в ВВП [3].

В. Н. Казанчев и В. В. Неволлина определяют теневую экономику как разветвленную, всепроникающую и всеобъемлющую систему взаимосвязанных экономических отношений, которые имеют место вне рамок действующих законов и недоступны прямому и регулярному статистическому учету и налоговому контролю [4, с. 15].

Е. А. Маслова считает, что теневая экономика — это процессы, которые не афишируются их участниками, не контролируются государством и обществом, не фиксируются официальной госстатистикой [5].

Таким образом, в данных трактовках акцент делается уже на статистике, а именно на существовании теневого сектора вне официальной статистики.

В оксфордских словарях (Oxford Dictionaries) представлено следующее определение теневого сектора: «незаконная экономическая деятельность, существующая наряду с официальной экономикой страны, например, операции на черном рынке и незаявленная работа» (shadow economy — Illicit economic activity existing alongside a country's official economy, e.g. black market transactions and undeclared work) [6].

А. П. Терещенко под теневой экономикой понимает совокупность экономических отношений между объектами хозяйственной деятельности, возникающих в ходе производства, распределения, обмена и потребления материальных и нематериальных благ, находящихся вне сферы официального бухгалтерского учета, не наблюдаемых, не учитываемых и не контролируемых государством и общественными институтами. При этом под «обществом» автор понимает общественные институты, функции которых заключаются в обеспечении общественного контроля над деятельностью органов государственной власти, в том числе в части противодействия теневому сектору [7, с. 18–19].

По мнению А. Ш. Ахмедуева, теневая экономика — это скрытое от официального учета и налогообложения производство товаров и услуг, заработная плата, денежный оборот и сделки во всех разрешенных законом видах экономической деятельности [8, с. 152].

В данных определениях конкретизируются формы проявления теневого сектора — операции на черном рынке и незаявленная работа, деятельность в ходе производства, распределения, обмена и потребления благ вне сферы официального учета и др.

Несомненно, теневая экономика носит деструктивный характер, однако для некоторой, довольно обширной группы экономических агентов она, наоборот, является основой социальной стабилизации. Например, предприятия, уклоняясь от уплаты налогов, имеют возможность увеличить свою чистую прибыль, часть населения вынуждена переходить из формального сектора экономики в теневую для получения более высокой оплаты труда. Таким образом, теневая экономика создает новые рабочие места и источники доходов и поэтому имеет двойственную природу, на которой акцентирует внимание М. А. Турлачева, определяющая данную экономику как совокупность экономических отношений, которые полностью или частично являются неправовыми, не учитываемыми и неконтролируемыми,

осуществляемых субъектами хозяйствования с целью получения прибыли или иного дохода и выполняющих две противоположные функции: негативную, заключающуюся в уменьшении благосостояния общества и снижении эффективности системы управления экономикой, и позитивную, предполагающую смягчение социальной напряженности в обществе [9, с. 135].

В русскоязычной научной литературе выделяется три основных подхода к трактовке понятия «теневая экономика»: учетно-статистический, формально-правовой и оптимизационно-позитивистский.

В соответствии с учетно-статистическим подходом теневая экономика — это все виды экономической деятельности, которые официально не учтены, не отражены в официальной статистике. Иначе говоря, это экономика, скрытая от статистического учета. Данный подход обычно используется, когда речь идет о масштабах теневой экономики, но когда речь заходит о борьбе с теневой экономикой, то чаще используют формально-правовой критерий, в соответствии с которым теневой экономикой можно называть экономические процессы, нарушающие правовые нормы.

С одной стороны, именно в праве находят выражение доминирующие в обществе представления о должном, то, что нарушает нормы права, представляет потенциальную опасность для общества. Но вместе с тем общество постоянно меняется, появляются новые элементы, относительно которых у общества отсутствует единое мнение о том, являются ли они вредными или, наоборот, полезными.

Понимание неизбежной рассогласованности между нормами права и потребностями развития общества приводит к использованию оптимизационно-позитивистского критерия. С данной точки зрения теневой называют экономическую деятельность, объективно мешающую оптимальному развитию общества. Но из-за возникающих трудностей определения оптимального пути развития общества это определение часто получает морально-этическое истолкование, когда теневой называют экономику, нарушающую общепринятые моральные нормы [10, с. 40–42].

Однако И. С. Игнатьев придерживается иного мнения и указывает на такие концептуальные подходы к определению понятия «теневая экономика», как: юридический (правовой), статистический (учетный), теоретико-экономический, социологический. В качестве главного фактора существования теневых экономических явлений выступает отношение к официальной системе регулирования. Таким образом, в соответствии с юридическим (правовым) подходом теневая экономика — это противоправные, запрещенные законом и скрытые от учета государственных органов различные виды экономической деятельности. Автор отмечает, что первые попытки отечественных исследователей определения содержания понятия «теневая экономика» осуществлялись именно в рамках данного подхода.

При статистическом подходе основным критерием выделения теневых экономических отношений выступает их неучитываемость, т. е. отсутствие фиксации официальной статистикой. Соответственно, под теневой экономикой понимается вся экономическая деятельность, которая по каким-либо причинам не фиксируется в официальной статистике.

Особенностью экономического подхода является изучение влияния теневой экономики на эффективность экономической политики, использования и распределения экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения. Социологический подход к анализу теневой экономики рассматривает эту сферу с точки зрения взаимодействия социальных групп, различающихся положением в системе теневых институтов, мотивами экономического поведения субъектов в различных ситуациях [11].

В экономической литературе в настоящее время выделяют три сектора теневой экономики: «вторая» («беловоротничковая»), «серая» («неформальная»), «черная» («подпольная»).

«Вторая» («беловоротничковая») теневая экономика — это скрытая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, которая запрещена законом и приводит к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. Данная деятельность называется «беловоротничковой», поскольку реализующие ее люди занимают руководящие должности («белые воротнички») и, по сути, получают выгоды за счет потерь других людей. В рамках данного сектора не осуществляется производство новых товаров или услуг.

В отличие от «второй» («беловоротничковой») теневой экономики, запрещенной законом, «серая» («неформальная») экономика разрешена законом, она представляет собой не регистрируемую экономическую деятельность по производству и реализации товаров и услуг. Это самый обширный сектор теневой экономики.

«Черная» («подпольная») теневая экономика, которую также называют экономикой организованной преступности, — это запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. В отличие от «беловоротничковой» экономики, неразрывно связанной с «белой» экономикой и «серой» теневой экономикой, функционирующей более автономно, «черная» теневая экономика еще в большей степени обособлена от официальной экономики, чем «серая». Данный сектор включает не только основанное на насилии перераспределение (например, вымогательство), но также производство товаров и услуг, приносящих вред обществу и разрушающих его (например, наркобизнес) [12].

Г. Е. Крохичева, Э. Л. Архипов, А. С. Восканова и Д. А. Иванчук в структуре теневой экономики выделяют неформальную, фиктивную и подпольную составляющие. Неформальная экономика — это различные виды не запрещенной законодательством деятельности, участники которой не платят налоги. Именно данная экономика занимает наибольший удельный вес в общем объеме теневой экономики по числу занятых в ней. Фиктивная экономика находится в прямой зависимости от коррупции и вытекает из нее (взятки, откаты, мошенничества и др.). Подпольная экономика — это виды деятельности, запрещенные законодательством, например контрабанда, рэкет, производство и торговля оружием, наркотиками [13].

У различных исследователей встречаются близкие по смыслу определения: «теневая», «скрытая», «неформальная», «нелегальная» деятельность и т. п. Может возникнуть ошибочное мнение, что данные определения являются синонимами, но на самом деле между ними есть определенные различия.

«Скрытая» экономическая деятельность — это деятельность в сфере экономики, которая преуменьшается или скрывается с целью частичного (полного) уклонения от уплаты налогов или от выполнения административных обязанностей и других существующих норм. «Скрытая» экономическая деятельность может быть практически в любой отрасли экономики, к ней, например, относится подпольное производство алкогольных напитков.

«Неформальная» деятельность осуществляется в основном на законных основаниях индивидуальными производителями или на принадлежащих домашним хозяйствам или отдельным лицам предприятиях, которые, как правило, не оформляются в установленном законом порядке, базируются на неформальных отношениях участников производства и могут заниматься произ-

водством продукции или услуг для собственного потребления. «Неформальная» деятельность распространена в основном в развивающихся странах, в нашей стране неформальное производство наиболее распространено в торговле и строительстве.

«Нелегальная» экономическая деятельность охватывает производство таких видов товарной продукции или услуг, которые запрещены законодательством. Соответственно, данная деятельность не является законной, ее примерами являются: контрабанда, производство и продажа в обход установленных правил оружия, производство и торговля наркотиками. Совокупность указанных трех видов экономической деятельности — скрытой, неформальной и нелегальной — представляет собой неучтенную экономику (рис. 1) [14, с. 232–233].

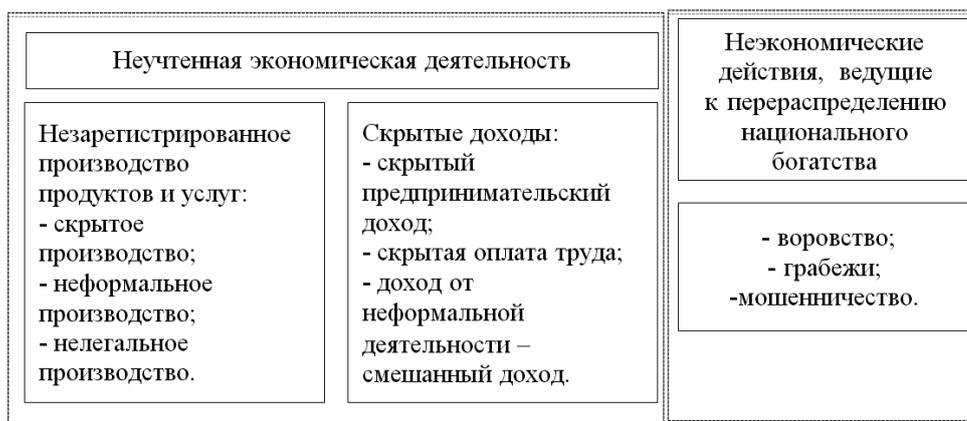


Рис. 1. Неучтенная экономическая деятельность

Источник: данные [14, с. 233].

В. В. Колесников в составе теневой экономики выделяет криминальную экономику и определяет ее как ту часть теневой экономики, которая связана с осуществлением криминальной экономической деятельности и криминализированной экономической деятельности. Криминальная экономика использует запрещенные виды предпринимательской деятельности, внеэкономические методы конкурентной борьбы, также для нее характерны неэквивалентный обмен и присвоение экономических благ, активов, прав на них, денежных средств. Она состоит из двух частей: «криминализированной экономики» и «нелегальной экономики» («собственно криминальной экономики»).

В рамках «криминализированной экономики» достижение конкурентного преимущества обеспечивается посредством мошенничества и деяний, связанных с обманом, злоупотреблением доверием, например незаконное предпринимательство, коммерческое мошенничество, фиктивное и преднамеренное банкротство, уход от налогообложения посредством сокрытия доходов. «Собственно криминальная экономика» предполагает использование силовых методов, например угрозы, вымогательства, заказные убийства и др. [15, с. 18].

Б. О. Блащенко определяет криминальную экономику как нелегальные виды деятельности, запрещенные уголовным законодательством, и выделяет организованную и неорганизованную преступность. К первой из них автор относит фальшивомонетничество, взяточничество, подлог, мелкое мошенничество и др., ко второй — кор-

рупированность государственных и муниципальных служащих [16, с. 82].

Таким образом, теневая экономика — это сложное, многогранное явление, являющееся одной из важнейших проблем в современном мире. Каждый исследователь дает свое определение понятия «теневая экономика», выражая в нем основные, на его взгляд, характерные черты, присущие данному явлению, часто выделяя лишь тот или иной аспект. Рассмотренные определения во многом дополняют друг друга, но для того чтобы разработать действенные меры по противодействию теневой экономике и осуществлять эффективную борьбу с различными ее проявлениями, необходимо прежде всего иметь четкое представление о сущности данного социально-экономического явления, которая должна быть максимально раскрыта в самом определении теневой экономики. В этой связи предлагается следующая трактовка данной экономической категории: теневая экономика — это не контролируемые и не учитываемые официально экономические отношения и виды деятельности, направленные на получение, сокрытие доходов, присвоение активов, нарушающие требования действующего законодательства или находящиеся вне нормативно-правового регулирования, которые создают угрозы экономической, а в некоторых случаях и национальной безопасности.

Необходимо пояснить содержание авторской трактовки и ее особенности:

— «не контролируемые и не учитываемые официально экономические отношения и виды деятельности»:

так же как и в рассмотренных ранее определениях, сделан акцент на том, что составляющие теневую экономику виды деятельности и экономические отношения не отражаются в системах учета, не доступны для осуществления контроля и не учитываются официальной статистикой;

— «направленные на получение, сокрытие доходов, присвоение активов»: в связи с большим количеством форм проявления теневой экономики не указаны конкретные виды деятельности и экономические отношения, создающие теневую экономику, поскольку представление ограниченного их числа может создать ошибочное мнение о том, что только данные экономические отношения и виды деятельности формируют теневую экономику. В авторской трактовке дано указание на то, что они направлены на получение, сокрытие доходов и присвоение активов;

— «нарушающие требования действующего законодательства или находящиеся вне нормативно-правового регулирования»: как было отмечено ранее, теневая экономика часто определяется как деятельность, связанная с уходом от налогообложения, таким образом речь идет о несоблюдении налогового законодательства. В то же время теневая экономика предполагает и иные нарушения, в том числе в области трудового, таможенного законодательства, поэтому в представленном определении сказано о нарушении действующего законодательства в целом. Отличительной чертой авторской трактовки является указание на нахождение теневых экономических отношений и видов деятельности вне нормативно-правового регулирования в связи

с имеющими недочетами, лазейками, пробелами в действующем законодательстве;

— «создают угрозы экономической, а в некоторых случаях и национальной безопасности»: в соответствии с Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» сохранение значительной доли теневой экономики относится к основным угрозам и вызовам экономической безопасности [17], а некоторые ее проявления, такие как финансирование терроризма, незаконный оборот оружия, представляют особую опасность для общества и государства в целом. В этой связи сделан акцент на угрозах экономической и национальной безопасности, что также является отличительной чертой авторской трактовки.

Выводы и заключение

В настоящее время несмотря на то, что изучению теневой экономики посвящено большое количество научных трудов, вопрос о том, какие экономические отношения и виды деятельности формируют данную экономику, по-прежнему является дискуссионным, в то время как понимание сущности теневой экономики является необходимым условием для разработки эффективных мер, направленных на борьбу с данным опасным социально-экономическим явлением. В рамках научной работы изучены различные точки зрения и подходы к определению теневой экономики, рассмотрена ее типология и предложена авторская трактовка данной экономической категории, расширяющая представление о сущности теневой экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Значение «теневая экономика» в Словаре экономических терминов Васильева. URL: <http://slovar.cc/ekon/vasilev/2346583.html>
2. Cambridge Dictionary. Black economy. URL: <http://dictionary.cambridge.org/ru/black-economy>
3. Теневая экономика. Большой энциклопедический словарь. URL: <http://www.vedu.ru/bigencdic/62185/>
4. Казанчеев В. Н., Неволлина В. В. Возникновение теневой экономики и зарождение борьбы с ней в США // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 5(334). Экономика. Вып. 43. С. 15–18.
5. Маслова Е. А. Теневая экономика в России. Масштаб теневого сектора в России. URL: <http://scienceforum.ru/2016/article/201602447>
6. Definition of shadow economy in English. URL: http://en.oxforddictionaries.com/definition/shadow_economy
7. Терещенко А. П. Противодействие органов внутренних дел теневой экономике как фактор экономической безопасности региона : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 237 с.
8. Ахмедуев А. Ш. Теневая экономика: системный ресурс и фактор торможения социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2015. № 9. С. 152–160.
9. Турлачева М. А. Политэкономическая сущность теневой экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 3(061). С. 132–136.
10. Наумов Ю. Г., Ковалев Ю. В. Экономическая безопасность и теневая экономика : учебник. М. : Академия управления МВД России, 2016. 246 с.
11. Игнатьев И. С. Объективные и субъективные стороны теневой экономики. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Ignatyev.pdf>
12. Азоркина Н. С., Захаркина Р. А. Теневая экономика. URL: <http://arzamas.ruc.su/upload/medialibrary/288/azorkina.pdf?t=201702281427>
13. Теневая экономика в системе экономической безопасности / Г. Е. Крохичева, Э. Л. Архипов, А. С. Восканова, Д. А. Иванчук // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. Т. 8. № 2. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/64EVN216.pdf>
14. Кузнецова Е. И. Экономическая безопасность : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2018. 294 с.
15. Колесников В. В. Криминальная экономика в системе экономической криминологии: понятие и структура // Криминология: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 2(41). С. 16–29.
16. Блащенко Б. О. Феномен теневой экономики // Научно-исследовательские публикации. 2014. № 6(10). С. 77–83.
17. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/

REFERENCES

1. The term of “Shadow economy“ in the Economic terms dictionary by Vasilyev. (In Russ.). URL: <http://slovar.cc/ekon/vasilev/2346583.html>
2. Cambridge dictionary. Black economy. URL: <http://dictionary.cambridge.org/ru/black-economy>
3. Shadow economy. Big encyclopedic dictionary. (In Russ.). URL: <http://www.vedu.ru/bigencdic/62185/>
4. Kazanchev V. N., Nevolina V. V. The emergence of the shadow economy and the birth of the struggle with it in the United States // Bulletin of the Chelyabinsk State University. 2014. No. 5 (334). Economy. Issue 43. Pp. 15–18. (In Russ.).
5. Maslova E. A. The shadow economy in Russia. The scale of the shadow sector in Russia. (In Russ.). URL: <http://scienceforum.ru/2016/article/201602447>.
6. Definition of shadow economy in English. URL: http://en.oxforddictionaries.com/definition/shadow_economy.
7. Tereshchenko A. P. Counteraction of the internal affairs bodies to the shadow economy as a factor of the region's economic security : Thesis for the candidate of economics' degree. SPb., 2014. 237 p. (In Russ.).
8. Akhmeduev A. Sh. Shadow economy: system resource and a factor of inhibition of socio-economic development // Economic issues. 2015. No. 9. Pp. 152–160. (In Russ.).
9. Turlacheva M. A. The political economy of the shadow economy // Social and economic phenomena and processes. 2014. No. 3 (061). Pp. 132–136. (In Russ.).
10. Naumov Yu. G., Kovalev Yu. V. Economic security and shadow economy : a textbook. M. : Academy of management of the RF Ministry of Internal Affairs, 2016. 246 p. (In Russ.).
11. Ignatyev I. S. Objective and subjective aspects of the shadow economy. (In Russ.). URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Ignatyev.pdf>
12. Azorkina N. S., Zakharkina R. A. The Shadow economy. (In Russ.). URL: <http://arzas.ru/upload/medialibrary/288/azorkina.pdf?t=201702281427>
13. Kroklicheva G. E., Arkhipov E. L., Voskanova A. S., Ivanchuk D. A. The shadow economy in the system of economic security // Internet magazine “Science study“. 2016. Vol. 8. No. 2. (In Russ.). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/64EVN216.pdf>
14. Kuznetsova E. I. Economic security : textbook and workshop for universities. M. : Yurait, 2018. 294 p.
15. Kolesnikov V. V. The criminal economy in the system of economic criminology: the concept and structure // Criminology: yesterday, today, tomorrow. 2016. No. 2(41). Pp. 16–29. (In Russ.).
16. Blashentsev B. O. Phenomenon of the shadow economy // Research publications. 2014. No. 6(10). Pp. 77–83. (In Russ.).
17. Presidential Decree dated 13.05.2017 No. 208 “On the strategy of the economic security of the Russian Federation for the period until 2030“ // RLS “ConsultantPlus“. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/

Как цитировать статью: Зюзин Ю. И. Феноменология и типология теневой экономики // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 170–175. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.167.

For citation: Zyuzin Yu. I. Phenomenology and typology of shadow economy // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 170–175. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.167.

УДК 331.101:640.4
ББК 65.431-64

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.128

Kamanina Raisa Vasilievna,
candidate of economics,
associate professor of department of Commerce and Trading,
Moscow Financial
industrial university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: rkamanina@mail.ru

Каманина Раиса Васильевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансовый
промышленный университета «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: rkamaina@mail.ru

ЗНАЧЕНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

EMOTIONAL INTELLIGENCE VALUES FOR COMMERCIAL PROFESSIONALS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

(2.29. Совершенствование методологии управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития)

08.00.05 – Economics and management of national economy

(2.29. Improving the methodology of human capital management in the interests of innovative development)

В статье автор исследует эмоциональный интеллект, который может помочь руководителям и специалистам создать долгосрочные качественные взаимоотношения,

строить сильные команды, создавать позитивную рабочую среду, принимать лучшие решения, управлять стрессом. В современном мире жесткой конкуренции эмоциональный

интеллект может стать одним из основных ресурсов развития бизнеса. В первую очередь это касается компаний, чьи решения напрямую влияют на экономическую эффективность организации. Эмоциональный интеллект тесно взаимосвязан с успешностью профессиональной деятельности, особенно в сферах «человек — человек». В историческом развитии считалось, что эмоции, которые испытывает и выражает человек, необходимо тщательно контролировать, а выражать эмоции на рабочем месте вообще непрофессионально и недопустимо. На самом деле исследования показывают, что для человека, обладающего высоким уровнем эмоционального интеллекта, эмоции не только важны, но и абсолютно необходимы для принятия оптимальных решений, поисков выхода из сложившихся ситуаций, преодоления препятствий и достижения успеха. Именно сейчас настало время широкого применения научной модели эмоционального интеллекта, практическое использование которой в бизнес-среде дает дополнительные конкурентные преимущества инновационным компаниям. В тексте приводятся четыре эмоциональных умения, на которых строится концепция руководителя, обладающего высоким уровнем эмоционального интеллекта: идентификация эмоций, использование эмоций, понимание эмоций и управление эмоциями.

In the article, the author explores emotional intelligence, which can help managers and specialists create long-term quality relationships, build strong teams, create a positive work environment, make better decisions, manage stress. In the modern world of tough competition, EI can become one of the main resources for business development. First of all, this concerns companies whose decisions directly affect the economic efficiency of an organization. EI is closely interrelated with the success of professional activities, especially in the areas of “Man-to-man”. In historical development was considered that emotions which are tested and expressed by the person need to be controlled carefully. Especially to express emotions in a workplace in general it is nonprofessional and inadmissible. Actually researches show that not only are important for the person having the high level of emotional intelligence, emotion, but also overcoming obstacles and achievement of success are absolutely necessary for acceptance of optimal solutions, search of an exit from current situations. Right now time of broad application of the EI scientific model which practical use in a business environment gives additional competitive benefits to the innovative companies came. Further four emotional abilities on which the concept of the head having the high level of emotional intelligence is under construction are given in the text: “identification of emotions”, “use of emotions”, “understanding of emotions” and “management of emotions”.

Ключевые слова: эмоциональный интеллект, экономика, психология, ресурсы, возможности, бизнес, успех, кадры, мотивация, умение, развитие, решение, продажа.

Keywords: emotional intelligence, economics, psychology, resources, opportunities, business, success, shots, motivation, ability, development, decision, sale.

Введение

В последние годы Россия достигла высоких показателей экономического развития, что позволило ей войти в десятку наиболее развитых в экономическом отноше-

нии стран мира. Рост ВВП в целом за весь период составил около 70 %, промышленности — 75 %, инвестиций — 125 %. Надо отметить, что показатель ВВП в 2007 г. сравнивался с показателем 1990 г. Однако на современном этапе развития страны встают сложные задачи, связанные с переходом на инновационный путь развития экономики с учетом реализации программы «Цифровая экономика». Надо отметить, что отставание России от стран-лидеров составляет около 8 лет. Идет высокая скорость глобальных изменений, и это отставание может устроиться.

В мире новых скоростей для выживания и процветания необходимы адаптивность, эмпатия, способность к сотрудничеству и эмоциональный интеллект как незаменимый и важнейший ресурс нашего успеха [1].

Актуальность. В основе модели эмоционального интеллекта (ЭИ) положено осознание обществом эмоций, признание их ценности и точная их идентификация.

Изученность проблемы. Проблема изучалась на основании шести принципов: эмоции несут информацию; нельзя игнорировать эмоции, мы можем пытаться это делать, но на практике такой подход не работает; чтобы быть эффективными, решения должны опираться только на эмоции; человек пытается скрыть эмоции, но не так успешно делает это; эмоции опираются на логические закономерности; эмоции подчиняются универсальным законам, но есть исключения, такие эмоции называют уникальными, присущими отдельным личностям. Автор предлагает уникальное решение — внимание к эмоциям и утверждает, что эмоции и мышление неразрывно связаны друг с другом и что логика и холодная рациональность в чистом виде встречаются довольно редко. Поэтому правильные решения требуют эмоциональных и логических умений.

Целесообразность темы. Безусловно, тема интересна. Эмоциональный интеллект не приводит автоматически к успеху; не все люди, обладающие высоким уровнем ЭИ, обязательно становятся лидерами, и не все великие руководители обязательно обладают ЭИ. В статье обсуждается эффективность ЭИ, даются советы для плодотворной работы и лидерского поведения. Советы основаны на том, что использование эмоций является неотъемлемой частью процесса принятия решений, мотивации и поведения.

Научная новизна. Эмоциональный интеллект из научных лабораторий широко шагнул в бизнес-сообщество, которое отчетливо осознает нехватку нового управленческого ресурса. Эта тема очень важна, так как ЭИ лежит в основе эффективного развития любого бизнеса. Рабочее пространство успешных компаний характеризуется открытым общением, сплоченной работой в команде, взаимопониманием с сотрудниками и их руководителями. Таким образом, человек всегда был и остается центральной фигурой экономики и именно в нем заложен ресурс развития любого бизнеса, особенно в социальной сфере (торговля, здравоохранение и др.). Научная новизна заложена в самом понятии «понимание эмоций». Что такое понимание эмоций с высокого уровня умения: знать, какие слова выбирать; делать правильные предположения о людях, точно предсказывать, что почувствуют другие люди, обладать богатым эмоциональным словарем; понимать, что чувства человека противоречивы; точно чувствовать эмоции.

Цель работы — выявление возможностей эмоционального интеллекта в формировании профессиональной направленности специалистов бизнес-процессов в любой деятельности, особенно в работе коллектива торговых предприятий.

Задачи работы — уточнить и понять роль эмоционального интеллекта специалистов торговой отрасли (менеджеров по продажам, продавцов, бухгалтеров, руководителей и т. д.), изучить зарубежный опыт, выявить возможности и проблемы распространения и внедрения направления «Эмоциональный интеллект» в деятельность торгового персонала в нашей стране.

Методологическая основа исследования: сбор и анализ взаимосвязи эффективной межличностной коммуникации и уровня ЭИ. Полученные результаты свидетельствуют о том, что уровень ЭИ оказывает значительное влияние на принятие управленческих решений. Также обучение молодых специалистов создает предпосылки для дальнейшего профессионального саморазвития, побуждает будущих профессионалов к поиску индивидуальных способов взаимодействия с коллегами, партнерами, раскрывает способности для преодоления трудностей, возникающих в начале самостоятельной практической деятельности.

Основная часть

Особое место в структуре рынка занимает отрасль розничной торговли, которая находится на финальном этапе процесса товародвижения, где продукт обретает своего конечного потребителя. Социальная значимость торговли очевидна, сфера «человек — человек» зеркально отражается в этой жизненно необходимой отрасли.

По данным Росстата, по итогам 2017 г. оборот розничной торговли увеличился на 1,3 % и составил 29,8 трлн руб. В 2016 году наблюдался спад на 4,6 %.

После двух лет спада оборот розничной торговли, являющийся наглядным отражением потребительского спроса, наконец-то восстановил положительную динамику. Рост показателя можно назвать одним из важных макроэкономических итогов 2017 года.

Одним из факторов, способствующих активизации потребительского спроса, стал рост заработных плат. В 2017 году среднемесячная начисленная заработная плата выросла на 3,4 %, что выше уровня инфляции (2,5 %) [2].

Исследования ЭИ представляют особый интерес в торговой отрасли, так как в современном мире жесткой конкуренции ЭИ может стать одним из основных ресурсов развития торговой деятельности. Для людей, чья профессия связана с взаимодействием с другими людьми, умение понимать себя и управлять своими эмоциями — основа эффективности. Стандартные тренинги продаж и переговоров в основном подразумевают освоение техники продаж, основных этапов продаж и логически должны дополняться развитием эмоционального интеллекта участников. Если совместить эмоции и интеллектуализацию трудовых ресурсов при работе с клиентами, можно достичь фантастических результатов в сфере услуг [3]. Это подтверждают тенденции, сложившиеся в последние 10 лет:

- высокий рост скорости изменений прослеживается из года в год;
- на одно из первых мест выходит конкуренция по сервису;

- структура организации становится более гибкой, менее иерархичной и более децентрализованной, возрастает количество горизонтальных коммуникаций;

- значимыми становятся социальная ответственность бизнеса и забота руководителей о своем персонале;

- огромное значение приобретает самореализация, выполнение компанией своей миссии и стремление руководства предоставить достаточно свободного времени на личные интересы;

- снижается значимость материальной мотивации, особенно для многих талантливых работников;

- существенными конкурентными преимуществами компании как работодателя становятся совершенно новые отношения — свобода действий и получение позитивных эмоций на работе, стиль управления руководителя, нематериальная мотивация [4].

Все эти тенденции безусловно затрагивают эмоциональную сферу жизни, поэтому успешному бизнесу и успешному руководителю просто необходимо научиться использовать эмоции для достижения целей или миссии и учить тому же своих сотрудников.

Как правило, процесс общения сопровождается различными эмоциями. Человек с развитым эмоциональным интеллектом легко и непринужденно общается, не создает ненужных конфликтов. Его эмоциональные послания четкие, ясные и не вносят недопонимания, поэтому отношения он выстраивает гармоничные. Другие люди к нему тянутся. Такой человек часто остается спокойным в эмоционально напряженной ситуации, не теряет чувства юмора и доброжелательного отношения к окружающим [5].

Если человек плохо понимает свои эмоции, он начинает прибегать к механизму проекции, то есть переносить свои чувства и эмоции на других людей. Такому человеку не хватает проницательности и чуткости, он живет в мире иллюзий, наделяя других людей несуществующими настроениями и состояниями. Часто его расстройство и переживания появляются на пустом месте. Оставаясь не до конца понятыми им самим, они напоминают спутанный клубок.

Часто работодатель не понимает, что за неправильными решениями стоит что-то плохое настроение; за сорванной сделкой стоит человеческий конфликт; за провалившимся проектом часто стоит отсутствие взаимопонимания в команде. Все это пресловутый «человеческий фактор», которым нельзя управлять, как считалось долгое время. Сегодня уже известно, что эмоциональную компетентность можно развивать! Причем развивать именно в тренинге, на практике! Если вы хотите общаться эффективнее и читаете для этого книги, это, пожалуй, самая бесполезная трата времени. Можно проникнуть в суть коммуникации, но ни на шаг не продвинуться в навыках. Почему так? Потому что во взаимодействии с другим человеком ваши личностные особенности играют намного большее значение, чем знания о коммуникации [6].

В статье А. А. Кочергиной на тему «Эмоциональный интеллект в деятельности торгового предприятия» излагается исследование, впервые проведенное среди сотрудников крупных торговых центров города Томска. Было опрошено 98 человек. Продавцам, консультантам различных отделов торговых центров предлагалось 46 вопросов теста на определения ЭИ. Кроме того, их собственное отношение к эмоциональному интеллекту должно быть выражено этими работниками в четырех закрытых вопросах (Тест Люсины):

1. Замечали ли Вы, что когда Вы пребываете в хорошем расположении духа, эффективность Вашей работы повышается? (да/нет)

2. Умеете ли Вы подстраиваться под эмоциональное состояние своих покупателей/посетителей? (да/нет)

3. Считаете ли Вы, что Ваше плохое настроение может снижать эффективность Вашей работы? (да/нет)

4. Считаете ли Вы, что эмоциональный интеллект важен в Вашей работе и его необходимо развивать? (да/нет) [7].

Тест позволил определить общий уровень эмоционального интеллекта респондентов, в том числе внутриличностный и межличностный. Следует отметить, что в результате анкетирования большинство опрошенных (40 %) имеют среднее значение общего эмоционального интеллекта. Высокое и очень высокое имеют только 34 % респондентов. Поскольку для работников, проводящих большую часть своего рабочего времени в непосредственном контакте с людьми, большое значение имеет высокий уровень эмоционального интеллекта, результаты анкетирования не могут не радовать.

Интересно оценить результаты ответов респондентов на закрытые вопросы, так как их смысловая нагрузка способна раскрыть, насколько важен эмоциональный интеллект для самих опрошенных.

Таким образом, большинство опрошенных замечают, что их настроение имеет влияние на эффективность работы. Хорошее расположение духа способствует повышению эффективности в работе у 93 % опрошенных, тем временем 88 % отмечают снижение эффективности при плохом настроении.

Подводя краткий итог вышесказанному, можно сказать, что респонденты отмечают важность эмоционального интеллекта в своей работе и видят связь этого критерия с эффективностью. Однако так как респонденты могут быть не до конца объективны сами с собой, необходимо оценить эту взаимосвязь с их реальной выручкой.

Так, индивидуальная выручка восемнадцати сотрудников напрямую зависела от уровня общего эмоционального интеллекта. Таким образом доказательно, что выручка или товарооборот в торговом предприятии сотрудниками с более высоким ЭИ гораздо выше, чем у сотрудников с меньшим уровнем ЭИ.

Таким образом, важность ЭИ для представителей торгового персонала можно считать доказанной. Руководители отделов торговых центров могут использовать тесты на определение ЭИ как один из элементов отбора персонала, а для повышения эффективности штата сотрудников проводить им различные тренинги для повышения уровня ЭИ [8].

Исследования проблемы ЭИ представляют особый интерес, так как в современном глобальном мире жесткой конкуренции ЭИ может стать одним из основных ресурсов развития компании. В первую очередь это касается тех, чьи решения напрямую влияют на экономическую эффективность организации. Официальной датой рождения этого научного мейнстрима можно считать 2002 год. Тогда впервые за всю историю Нобелевских премий самая престижная награда — по экономике — была присуждена за исследования в области психологии. Ее лауреатом стал Дэниэль Канеман, который ввел в экономику понятие человеческого фактора и предложил объединить в единую науку психологию и экономику. В апреле 2001 г. Американская экономическая ассоциация присудила пре-

стижную медаль Джона Бейтса Кларка Мэтью Рейбину, исследователю из калифорнийского университета Беркли, за создание математических моделей, объясняющих иррациональное поведение субъектов. В сентябре того же года Фонд Макаруров присудил одну из своих премий Сендилу Муллайнатану, экономисту из Массачусетского технологического института (MIT), за исследования влияния силы воли и эгоизма субъектов на их экономическое поведение. Сам автор концепции эмоционального интеллекта профессор Йельского университета П. Сэловей в содружестве с учеными экономистами выполнил ряд исследовательских проектов, связанных с влиянием эмоций на поведение инвесторов.

По сути, на наших глазах рождается новое направление в науке и делаются первые практические шаги на поле поведенческой экономики и экономической психологии [9].

Существует много определений эмоционального интеллекта, вот одно из них: эмоциональный интеллект — это навык понимания своих и чужих чувств и эмоций.

Человек, имея низкий ЭИ, сталкиваясь лицом к лицу со страхами и сомнениями, сворачивает в сторону. И наоборот, человек с развитым ЭИ при встрече лицом к лицу со своими страхами и сомнениями понимает, что не все так плохо и продолжает оптимистически двигаться по прямой. Он просто, на лету разберется со страхами и с радостью будет двигаться вперед, эффективно достигая своих целей. Таким образом, ЭИ приводит человека к действительности, когда любая его мечта становится реальностью. Такой результат важен в любой жизненной ситуации.

В настоящее время актуальным является вопрос, как достичь высоких продаж в условиях жесткой конкуренции. Конкуренция в продажах выросла, и закономерно возник вопрос о ресурсе, который нужно задействовать для успешной коммерческой деятельности. Что нужно задействовать для успешной коммерческой деятельности? Какими личными качествами и навыками должен обладать специалист по продажам?

Понятие ЭИ (EQ) стало в последнее время одним из самых обсуждаемых. Эмоциональный интеллект является более важным фактором для успеха человека в бизнесе, чем привычный интеллект IQ. В связи с этим обстоятельством появился особый интерес к ЭИ у тех, кто заинтересован в социальном успехе. Теоретические основы EQ разработаны Дж. Мейером, П. Сэловеем, Д. Карузо [10], Д. Гоулманом, Л. Гарднером, Р. Бар-Он. Эмоциональный интеллект представляет собой группу ментальных способностей, которые способствуют осознанию и пониманию собственных эмоций и эмоций окружающих. Исследования показали, что, например, умение слушать собеседника более важно при переговорах, чем использование собственных знаний, а умение ставить вопросы более важно, чем умение отдавать распоряжения.

Эмоциональный интеллект тесно связан с понятием эмоциональной адекватности (предполагается, что эмоциональная реакция адекватна всем параметрам той ситуации, в которой она проявляется). В переговорном процессе как излишнее перевозбуждение, так и излишняя заторможенность будут неадекватны, равно как страх и злость. Кроме того, сюда включается так называемая сенсорная острота (т. е. сенсорное чутье, которое помогает человеку видеть, слышать, чувствовать изменения в эмоциональном состоянии партнера по общению). В ходе переговоров сенсорная острота (можно сказать —

эмоциональная чуткость) позволяет контролировать процесс общения, обеспечивая успешное продвижение к нужному результату.

Специалисты по продажам в своей коммерческой работе должны как никто управлять своим ЭИ, для этого должна быть грамотная подготовка к переговорам, соответствующий эмоциональный фон переговоров, а самое главное, доброжелательное бескомпромиссное взаимодействие с партнерами.

В ходе переговоров человек испытывает излишнее возбуждение, волнение, тревогу, что, несомненно, оказывает влияние на результат. Возникает необходимость в подготовке. Специальный тренинг — это основа подготовки, проводимый тренером, так как необходимо отработать сценарий. Для этого нужны навыки тренера. Оптимальный эффект достигается путем концентрации внимания не на итогах переговоров, а на содержании их и некоторых деталях и приемах. Если действие повторяется неоднократно, то неизбежен автоматизм, который снижает напряженность и позволяет действовать в свободной манере. Анализ проводимых тренингов показывает, что любой эмоциональный специалист по продажам в состоянии преодолеть проблемы, если он своевременно и настойчиво контролирует свои эмоции.

О контрагентах, участвующих в переговорах, обязательно необходим предварительный сбор информации, понимание их личности, стратегии и тактики. Только при выполнении этих условий можно сделать прогноз развития событий. Также для эффективного проведения переговоров должен быть разработан и утвержден руководством компании план и сценарий его проведения. Наличие подготовленного сценария помогает преодолеть неопределенность. Практика показывает, что необходимо утверждать несколько сценариев: оптимистический, пессимистический и нейтральный. Первый позволяет уверенно управлять своими эмоциями, для этого стратегия собственного поведения должна быть подготовлена заранее. Переговоры о продажах строятся на основе рациональных аргументов специалиста [11].

Кроме того, не допускается вялой речи специалиста по продажам. Необходимо постоянно позитивно воздействовать на партнера, а именно интонация, жесты, улыбка, выражение лица и глаз должны воздействовать и проявляться в содержании речи специалиста по продажам. Нельзя проявлять негативное отношение к партнеру даже в случае конфликта. Это самое сложное умение, так как требует полной концентрации, анализа собственных эмоций. Надо сохранять спокойствие даже в случае проявления партнером критики, использования неприятных слов и выражений и простого несогласия. На самом деле непросто управлять собой, но исключить негативную реакцию можно различными способами: взглядом, жестами, содержанием речи.

Зачастую негативная реакция возникает быстро, и проблема состоит в простом — в возможности контроля путем быстрого его запуска с использованием различных механизмов.

В восточной традиции данное умение прекрасно развито. Так, от ведущего переговоры японца никогда не исходит недовольство и раздражение. В Японии не принято давать волю своим эмоциям. Японцы владеют навыками управления ЭИ с давних времен. Менталитет специалистов по продажам в нашей стране совершенно другой. В нем при любых обстоятельствах поощряется проявление своих эмоций.

Умение слушать партнера гораздо более трудно, чем умение говорить. Тестирование показало, что специалисты по продажам в незначительной степени имеют навык слушания. Основная трудность в этом вопросе — концентрация на содержание речи. Эмоции влияют на умение достичь необходимой концентрации. Жара в комнате, воспоминания о вчерашнем вечере, домашние заботы и др. — все это препятствует слушанию. А именно понимание собеседника играет решающую роль в успехе. Воздействовать на партнера можно только в том случае, если он тебе понятен. Как правило, сам говорящий с большой долей вероятности определяет, что партнер по переговорам понимает его в недостаточной степени. Именно таким образом сознательно либо бессознательно формируется негативная установка по отношению к партнеру по переговорам.

Важное значение в обеспечении результативности переговоров играет эмоциональный фон. Обеспечение позитивного эмоционального фона относится к числу базовых факторов ведения переговорного процесса. Специалисту по продажам необходимо знать правила обеспечения эмоционального фона переговоров. Вот некоторые из них.

1. Некоторые специалисты по продажам исходят из того, что существует стандартный подход к формированию фона, и всегда ведут себя на всех переговорах совершенно одинаково. В действительности в таком поведении есть существенная ошибка. В одной ситуации фон может быть, например, вполне мажорным (в случае уверенности в хорошем расположении духа партнера), а в другой он уже должен иным (например, в случае наличия информации о том, что партнер в настоящее время озабочен возникшими проблемами). Во втором случае партнер по переговорам может негативно воспринять слишком мажорный фон, поскольку он совершенно не соответствует его настроению.

2. Во время ведения переговоров обе стороны следят за эмоциональным фоном и выбирают вариант адекватного эмоционального комфорта.

3. В случае, если партнер раздражен после предыдущей встречи, другой стороне необходимо использовать приемы переключения партнера на более приемлемый, оптимистический и благоприятный фон.

4. Для проведения переговоров необходимо обеспечить эмоциональный фон за счет крайне важных элементов, к которым относятся: место проведения, содержание коммуникации, риторические приемы, используемые предметы (фрукты, посуда, мебель и т. д.)

Самое главное, надо учитывать, что успех дается только тем предпринимателям, которые учитывают все необходимые элементы переговоров и предварительно составив сценарий, действуют по плану [12].

Заключение

Максимальная эффективность рабочего коллектива — это продуктивность, прибыль, повышение конкурентоспособности, а самое главное — повышение производительности труда. Поэтому в современных рыночных условиях любая компания, организация или предприятие для достижения максимальной эффективности должны проявлять гибкость, адаптивность, которые опираются на профессиональные качества персонала. Поэтому при подборе кадров в торговых организациях особое значение уделяется способности сотрудника быстро

адаптироваться к требованиям рынка и принимать поведенческие решения в непредвиденных ситуациях. Автор убежден, что эти качества являются результатом развития интеллекта. Именно эмоциональный интеллект приводит к достижению жизненного успеха путем манипулирования собственными эмоциями и эмоциями других людей, партнеров. Деятельность торгового предприятия отличается эмоциональной напряженностью, осложняется материальной ответственностью с обязанностью соблюдения установленных стандартов поведения. Требования к руководителям сферы торговли уникальны и заключаются в том, что они должны уметь подчинять свои эмоции реализации намеченной миссии, иметь только оптимистический подход к жизни, сотрудничать, побуждать других к достижению успеха в работе. Кроме того, имеет огромное значение самооценка, т. е. использование всех слабых и сильных сторон деятельности. Все перечисленные требования к руководителям в сфере торговли сводятся к одному: эмоциональный интеллект для специалиста коммерческой деятельности является ведущим профессиональным качеством.

В России ежегодно проводится международная научно-практическая конференция «Работающий эмоциональный интеллект в бизнесе и образовании». Так, 7–8 декабря 2018 г. на конференции были рассмотрены вопросы: ЭИ в бизнесе, ЭИ в образовании, практикум «Развитие ЭИ», диагностика ЭИ и управления стрессом, развитие ЭИ у детей (международный опыт

в российской практике), геймификация в развитии ЭИ, ЭИ и математика. Проведены круглые столы и мастер-классы: «Развиваем ЭИ игровым путем (настольные игры)»; «Робот и чувства: способен ли искусственный интеллект нас понять?», «Эмоции и креативность», «ЭИ и искусство», «Практика развития ЭИ в школах и дошкольных учреждениях, результаты научных исследований в области эмоционально-интеллектуального лидерства»; «Лидерство без слов: невербальная влияние, практики развития ЭИ». Мастер-класс Д. Карузо, автора книги «Эмоциональный интеллект руководителя», исследователя центра эмоционального интеллекта Иельского университета, соавтора концепции эмоционального интеллекта, эксперта с мировым именем в области развития ЭИ, внедрения ЭИ в управление и повышение эффективности бизнеса. Также были участниками Антонелла Де Амико (университет Палермо), Наталья Старовойтова (руководитель отдела обучения и развития персонала сети гипермаркетов «Глобус»), Юлия Фомина (Корпоративный университет Сбербанка), Артем Котов (Курчатовский институт, научный сотрудник), Елена Орлова (автор программы и игры по развитию ЭИ «Игры эмоций»). Конференция проведена в партнерстве с НИУ «Высшая школа экономики» при поддержке Европейской ассоциации культурных и эмоционально-интеллектуальных проектов (EACEIP), основателей концепции ЭИ и международного сообщества по эмоциональному интеллекту (ISEI) и многих других.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ермоловская О. Ю. Цифровая трансформация в отраслях экономики: оценка и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 4. С. 73–76.
2. Российский ритейл. Итоги 2016 г. – 1 полугодия 2017 г. // Национальное рейтинговое агентство.
3. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
4. Косарева О. А. Проблемы обеспечения качества и конкурентоспособности продовольственных товаров // Социально-экономическое развитие предпринимательства и его роль в экономике России : материалы международной науч.-практ. конф. М. : Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы, 2016. С. 98–100.
5. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. С. 43–47.
6. Чернухина Г. Н. Методика определения торговой зоны и размещения сети торговых предприятий в муниципальных образованиях // Вестник Академии. 2016. № 4. С. 32–37.
7. Зачем продавцу эмоциональный интеллект? URL: <http://intservis.ru/>
8. Кочергина А. А. Эмоциональный интеллект в деятельности торгового персонала // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2018. № 5. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/05/15996>
9. Каманина Р. В., Тишкина Н. П. Основные положения экономической безопасности предприятий // Экономика и управление. 2018. Т. 1. № 6. С. 97–101.
10. Карузо Д., Сэловей П. Эмоциональный интеллект руководителя. Как развивать и применять. СПб. : Питер, 2017. 320 с.
11. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezхова L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. № S2. Pp. 152–156.
12. Чернухина Г. Н. Интеллектуализация трудовых ресурсов как фактор повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг // Вестник Академии. 2017. № 2. С. 79–85.

REFERENCES

1. Ermolovskaya O. Yu. Digital transformation in sectors of the economy: assessment and development prospects // Economics and Management: problems, solutions. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 73–76. (In Russ.).
2. Russian retail. Results of 2016 – half of 2017. National rating agency. (In Russ.).
3. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>

4. Kosareva O. A. Problems of ensuring the quality and competitiveness of food products // Socio-economic development of entrepreneurship and its role in the Russian economy. Materials of the international scientific-practical conf. M. : Moscow Academy of Entrepreneurship under the Government of Moscow, 2016. Pp. 98–100. (In Russ.).

5. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No S2. Pp. 43–47.

6. Chernukhina G. N. The method of determining the trade zone and the location of the network of trade enterprises in municipalities // Bulletin of the Academy. 2016. No. 4. Pp. 32–37. (In Russ.).

7. Why does the seller need emotional intelligence? (In Russ.). URL: <http://intservis.ru/>

8. Kochergina A. A. Emotional intelligence in the activities of sales staff // Economics and management of innovative technologies. 2018. No. 5. (In Russ.). URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/05/15996>

9. Kamanin R., Tishkina N. The main provisions of the economic security of enterprises // Economics and Management. 2018. Vol. 1. No. 6. Pp. 97–101. (In Russ.).

10. Caruso D., Seloway P. Emotional intellect of the leader. How to develop and apply. SPb. : Piter, 2017. 320 p. (In Russ.).

11. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.

12. Chernukhina G. N. Intellectualization of labor resources as a factor in improving professionalism in the sphere of circulation of goods and services // Bulletin of the Academy. 2017. No. 2. Pp. 79–85. (In Russ.).

Как цитировать статью: Каманина Р. В. Значения эмоционального интеллекта для специалистов коммерческой деятельности // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 175–181. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.128.

For citation: Kamanina R. V. Emotional intelligence values for commercial professionals // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 175–181. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.128.

УДК 336.221
ББК 65.261.4

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.168

Koltsova Anna Alexandrovna,
candidate of economics, associate professor,
senior lecturer of the department of economic theory
and economic policy,
St. Petersburg state university,
Saint Petersburg,
e-mail: a.a.koltsova@spbu.ru

Кольцова Анна Александровна,
канд. экон. наук, доцент,
старший преподаватель кафедры экономической теории
и экономической политики,
Санкт-Петербургский государственный университет,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: a.a.koltsova@spbu.ru

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

TAX INCENTIVES FOR INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье отражены результаты исследования, проводимого с целью выявления наиболее значимых направлений налогового стимулирования вложений в комплексное развитие интеллектуального капитала организации. Конкретизируются объекты в составе интеллектуального капитала с позиции отражения знаний в различных сферах деятельности организации. Приводится авторская классификация объектов интеллектуального капитала. Отдельные компоненты группируются с учетом возможности проведения расчетной оценки при осуществлении аналитической работы в компании. В качестве базовых используются применяемые в российской практике методы оценки активов и отражения их в учетной политике компании. Осуществляется сопоставление различных способов оценки и отношении к компонентам интеллектуального капитала: сравнительный, по доходам и затратный. Анализируется опыт западных стран в разработке методов внешнего налогового содействия расширению частных корпоративных инвестиций в нематериальные активы и обучение сотрудников.

На основе рекомендаций по развитию инновационной политики в эпоху цифровой экономики ОЭСР формируется представление о приоритетности развития интеллектуального капитала над физическим. Приводится описание комплексных налоговых преференций для предприятий, ориентированных на инновационную деятельность. Доказана низкая эффективность применяемых сегодня в российской практике налоговых льгот, направленных на стимулирование вложений в наиболее рискованные формы развития интеллектуального капитала. В качестве информационной базы используются: научные статьи специалистов по данной тематике, нормативно-правовые документы в налоговой сфере, данные мониторинговой оценки образования.

The article shows the results of a study of a company's intellectual capital elements, carried out with the purpose to identify the most significant areas of tax incentives promoting investments in its integrated development. The objects forming part of the intellectual capital are specified in terms of reflecting

the knowledge in different activities of the organization. The author's classification is given. Some components are grouped with regard for the possibility to make calculation estimates in the course of the company's analytical work. The methods for valuation of assets and their reflection in the accounting policy of a company, applied in the Russian practice, are used as a basic approach. The comparison is made for different methods of valuation relative to the intellectual capital components: comparative method, income method and cost plus method. The experience of Western countries in developing the methods for external tax assistance towards expansion of private corporate investments in intangible assets and employee training is analysed. Based on OECD's recommendations for the development of innovations policy in the digital economy epoch, a concept of priority of developing the intellectual capital over the physical capital is formed. A description of complex tax preferences for institutions focused on innovations is given. The low efficiency of tax incentives applied today in the Russian practice, aimed at encouraging investments in the most risky forms of intellectual capital development, is proved. The following is used as an information base: scientific articles by specialists in this area, regulatory documents in the tax sphere, and data of the monitoring-based assessment of education.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, знания в организации, нематериальные активы, методы оценки активов, учетная политика, государственное регулирование, инновационная политика, обучение сотрудников, внутрифирменное и внешнее обучение, налоговые льготы, налоговое стимулирование, частные корпоративные инвестиции.

Key words: intellectual capital, knowledge in the organization, intangible assets, asset valuation methods, accounting policy, governmental regulation, innovations policy, employee training, intra-company and external training, tax privileges, tax incentives, private corporate investments.

Введение

Актуальность. На каждом этапе развития социально-экономических отношений можно определить ключевую форму капитала, имеющую системное влияние на производственные процессы. Это может быть физический капитал в части основных средств предприятий. Его прирост и качественное обновление определяли экономические способности в условиях индустриальной экономики. На стадии развития постиндустриальной экономики с динамичным изменением в нематериальной сфере значительное влияние оказывает человеческий капитал. При ориентации на инновационную составляющую экономики основное внимание следует уделить интеллектуальному капиталу. Данная установка, регламентируемая программами экономического развития России, определяет актуальность данного исследования.

Изученность проблемы. Основной вклад в развитие концепции интеллектуального капитала внесли западные ученые в конце XX в: Т. Стюарт, Л. Эдвинссон, М. Мэлоун, Э. Брукинг. Среди отечественных специалистов необходимо отметить Б. Б. Леонтьева, И. А. Иванюка, В. А. Супруна, пробудивших интерес к этой теме в новых экономических условиях. Для обоснования **целесообразности дальнейшей разработки темы** следует отметить, что при всем разнообразии научных трактовок до сих пор нет комплексной оценки элементов интеллектуального

капитала, детализированных советов по его управлению на уровне предприятия. Также отсутствуют обоснования необходимости и практические рекомендации по налоговому стимулированию.

Целью данного исследования является выявление направлений наиболее эффективного внешнего налогового стимулирования по инвестиционным вложениям в интеллектуальный капитал организации. При этом важно решить ряд задач:

1) конкретизировать понятие «интеллектуальный капитал» через определение отдельных элементов, отражающих различные варианты воплощения знаний на уровне организации;

2) охарактеризовать действующие в этой сфере налоговые стимуляторы.

Методический аппарат исследования основан на общенаучных методах познания, таких как синтез, анализ и дедукция, а также методе экспертных оценок. **Информационную базу** исследования составили положения бухгалтерского и налогового учета РФ, результаты мониторинга экономики образования ВШЭ.

Научная новизна заключается в применении авторской классификации объектов интеллектуального капитала, удобной для проведения их стоимостной характеристики и анализа отдачи от инвестиций, а также в осуществленной оценке воздействия налоговых льгот. Все это определяет **теоретическую и практическую значимость** исследования.

Основная часть

В настоящее время сложилась парадоксальная ситуация: существует значительное количество различных вариантов описания интеллектуального капитала, при этом нет общего, системного подхода к выделению его составляющих. Мы можем исходить из общих характеристик, ставших классическими, Т. Стюарта, определившего высокое значение в «интеллектуальных компаниях» вложений в нематериальные активы, такие как научные исследования, опытно-конструкторские разработки, обучение персонала [1, с. 10–15], или из детального представления Э. Брукинга о квалификации сотрудников, позиционируемой торговой марке, передовых технологиях и корпоративной культуре как элементах интеллектуального капитала [2]. Часто для классификации компонентов интеллектуального капитала используют подход компании Scandia, с 1996 г. в своих отчетах отражающей человеческий, организационный и потребительский капитал как основные его составляющие. В работах О. Н. Колпаковой акцентируется внимание еще на одном элементе интеллектуального капитала — эмоциональном капитале, а потребительский и организационный капитал представлены как структурный [3, с. 70–71]. В целом формируется общее впечатление о том, что интеллектуальный капитал представлен неосозаемыми, нематериальными компонентами, способными приносить отдачу компании. Как определяют Казакова, Исхакова, Кузиминых, интеллектуальный капитал важно рассматривать не как совокупность отдельных элементов, а как результат их взаимодействия [4, с. 70].

Используя подход к определению интеллектуального капитала Б. З. Мильнера, можно выделить составляющие интеллектуального капитала на основе организационных знаний, нашедших отражение по различным направлениям деятельности компании (см. рисунок).



Рисунок. Основные элементы интеллектуального капитала

Большинство из указанных структурных единиц воплощения организационных знаний относятся к результатам интеллектуальной деятельности и приравненным к ним средствам индивидуализации юридического лица, определены как объекты интеллектуальной собственности, отражены в общем перечне в ст. 1225 ГК РФ. В рамках нашего исследования важно выделить отдельные компоненты с позиции отражения в учетной политики компании, стоимостной оценки и определения отдачи от инвестиций.

Таким образом, элементы интеллектуального капитала могут быть представлены в трех группах:

- 1) объекты интеллектуальной собственности;
- 2) управленческая информация, данные о клиентах и корпоративная культура;
- 3) знания, воплощенные в работниках.

Основные объекты, образующие первую группу, отражаются в бухгалтерском учете компании как нематериальные активы. По действующим правилам к нематериальному активу может быть отнесен актив, одновременно отвечающий следующим требованиям: не является вещью, приносит организации экономическую выгоду, закрепляется за организацией рядом правомочий, не планируется к продаже в течение ближайших 12 месяцев; имеет определенную первоначальную стоимость (п. 2–4 ПБУ 14/2007; п. 3 ст. 258 НК РФ). В соответствии с положениями ст. 257 НК РФ нематериальным объектом признается:

- подтвержденные патентом изобретение, промышленный образец, полезная модель;
- подтвержденное авторское право на программы ЭВМ и базы данных;
- имущественное право правообладателя на типологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак или знак обслуживания;
- подтвержденное патентом право на селекционные достижения.

По нематериальным активам стоимостью более 40 000 руб. ведутся амортизационные отчисления. Расходы на приобретение (создание) прочих единовременно учитываются в составе материальных расходов.

Следовательно, интеллектуальный капитал в части нематериальных активов (объектов интеллектуальной собственности) можно отследить по первоначальной стоимости, суммам амортизационных отчислений и по остаточной стоимости, а также по статьям расходов. На уровне организаций возможно проведение анализа динамики и структуры объектов интеллектуальной собственности. Полученные результаты могут быть использованы для оценки эффективности инвестиций по данному направлению.

Элементы интеллектуального капитала, представленные во 2-й и 3-й группах, сложно поддаются оценке, инвестиции по ним могут быть выявлены на основе данных расходных статей в соответствии со ст. 264 НК РФ «Прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией». По группе «Управленческая информация, данные о клиентах и корпоративная культура»:

- расходы на управление организацией или отдельными ее подразделениями, а также расходы на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями;

- расходы на текущее изучение (исследование) конъюнктуры рынка, сбор информации, непосредственно связанной с производством и реализацией товаров (работ, услуг);

- расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), деятельности налогоплательщика, товарного знака и знака обслуживания;

- расходы, связанные с внедрением технологий производства, а также методов организации производства и управления.

По группе «Знания, воплощенные в работниках» — расходы на обучение и прохождение независимой оценки квалификации на соответствие требованиям к квалификации работников налогоплательщика.

Общего подхода к оценке накопленного интеллектуального капитала и объемов осуществляемых инвестиций нет. Отдельные направления можно отследить по балансу, по принятым, амортизируемым нематериальным активам, отдельные — только по расходным статьям.

Согласно положениям Приказа Минэкономразвития РФ № 297 от 25.05.2015 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», в качестве базовых подходов к оценке применяются: сравнительный, доходный и затратный.

При сравнительном подходе необходимо опираться на стоимостную оценку объекта-аналога, что требует достоверной, полной информации о его цене и характеристиках. Данный подход не применим к оценке элементов интеллектуального капитала в силу сложных комплексных его характеристик, имеющих выраженную субъективную природу.

Доходный подход основан на определении потенциальных, ожидаемых доходов от использования объекта, при расчете необходимо учитывать дисконтирование и капитализацию дохода. Применение данного подхода по интеллектуальному капиталу часто направленно на получение приближенной оценки отдачи от вложений в отдельные компоненты.

Затратный подход учитывает затраты, связанные с приобретением, воспроизводством или замещением объекта. Он активно применяется по учтенным на балансе предприятия объектам интеллектуальной собственности. По действующим правилам бухгалтерского учета можно сформировать все необходимые данные для проведения оценки, но только по отдельным составляющим интеллектуального капитала.

При общей установке на повышение конкурентоспособности компании при развитии интеллектуального капитала остается нерешенным главный вопрос, связанный с методом оценки эффективности вложений в отдельные его компоненты. Практически проработаны методы расчета индикаторов оборота, показатели отдачи и прибыльности нематериальных активов, определяется их ликвидность и инвестиционные риски. Предлагаемые зарубежными и отечественными авторами формулы для расчета отдачи инвестиций в человеческие ресурсы, корпоративную культуру, организационные новации позволяют получить очень приближенную оценку, искаженную действием ряда внешних факторов. Эта проблема хорошо освещена в работах таких ученых, как Д. О. Степаненко, Е. Е. Первакова, С. О. Новосельский, А. С. Разумова, Т. И. Третьякова и др.

В сложившейся ситуации неопределенности, не имея точных оценок текущего состояния, не имея возможности использовать апробированную методику оценки эффективности общего объема инвестиций, на уровне организации сложно разработать действенную стратегию наращивания интеллектуального капитала, следовательно, невозможно получить высокий уровень его развития в экономике в целом.

Зачастую в развитых странах эта проблема решается государством посредством прямого финансирования или предоставления налоговых льгот. Именно налоговое стимулирование следует рассматривать как наиболее перспективное, предоставляющее условия для развития и активного использования интеллектуального

капитала организаций без существенного ограничения рыночных свобод, значительного роста государственных административных расходов и расширения бюрократического аппарата.

По объектам интеллектуального капитала в разных странах применяются различные налоговые льготы, по действующим программам активизации инновационной деятельности или стимулирования социально значимых расходов. В отношении нематериальных активов льготы проводятся по предоставлению ускоренной амортизации, до 100%-го списания расходов, например на программное обеспечение [5, с. 19]. В направлении расходов на обучение сотрудников компаний используется учет всех расходов при определении налогооблагаемой базы, предоставление налоговых каникул или пониженных ставок налога компаниям, активно обучающим персонал.

Интересен опыт Франции, расширяющей обучение на уровне организаций не налоговыми преференциями, а дополнительными целевыми отчислениями. Так, например, в стране действует налог на развитие профессионального образования, взимаемый с ФОТ сотрудника по ставке 0,5–0,1 %, а также сбор на профессиональную подготовку. Если на предприятии более 10 сотрудников, то собственник обязан финансировать долгосрочную профессиональную подготовку работников в размере 1,2 % годового ФОТ сотрудника, при использовании временной рабочей силы ставка возрастает до 2 % [6].

Похожая система стимулирования обучения персонала действует в Великобритании. В 2017 году в стране введен механизм финансирования профессионального обучения физических лиц за счет сбора на стажировки. Плательщиками сбора являются компании с ФОТ более 3 млн ф. ст., ставка сбора — 0,5 % годового счета по оплате труда. Собранные от отчислений средства накапливаются на специальном индивидуальном счете работодателя и используются для оплаты стажировок сотрудников при государственном софинансировании до 10 % соответствующих расходов [7, с. 128].

В условиях развития цифровой экономики возникает необходимость детализации, конкретизации инновационной политики, реализуемой государством с учетом глобального рынка. По данным доклада «Инновационная политика в цифровую эпоху», департамента ОЭСР по науке технике и инновациям, эффективное развитие цифровых инноваций требует принятия комплексной политики правительства, направленной на стимулирование инноваций со стороны предпринимательского сектора, наращивание объемов и оптимизацию защиты интеллектуальной собственности, поддержку обучения цифровым навыкам, поддержку надлежащих управленческих и организационных структур в фирмах [8, с. 35]. Мы видим, что большинство из указанных направлений работают на развитие интеллектуального капитала.

В России реализуется комплекс федеральных и региональных налоговых льгот, применяемых для расширения инновационной деятельности в мировой практике [9, с. 44]. Отметим основные налоговые послабления:

— ускоренная амортизация основных средств, используемых при выполнении НИОКР, с коэффициентом до 3 (ст. 259.3 п. 2 пп. 2 НК РФ);

— амортизационная премия, т. е. списание в расходы сразу 10–30 % от первоначальной по основным средствам отдельных амортизационных групп (ст. 258 п. 9 НК РФ);

— освобождение от НДС передачи исключительных прав и прав на основе лицензионного договора на изобретения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, ноу-хау (ст. 149 п. 2 пп. 26 НК РФ);

— предоставление возможности организациям, осуществляющим деятельность в области информационных технологий, расход на приобретение электронно-вычислительной техники относить к материальным расходам (не применять общий порядок амортизации), что существенно сокращает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (ст. 259 п. 6 НК РФ);

— действуют льготы по НДС, налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, земельному налогу и страховым взносам для резидентов особых экономических зон.

Основное воздействие направлено на наращивание и использование основного капитала при осуществлении инновационной деятельности, стимулирование НИОКР. По нематериальным активам — указанная льгота по НДС, а также возможность применить один из методов расчета ускоренной амортизации. Так, в соответствии с Приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», по нематериальным активам амортизация начисляется линейным способом, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости пропорционально объему продукции. Способ уменьшаемого остатка позволяет провести списание большей части стоимости актива в первые годы, расчет проводится с коэффициентом ускорения (не выше 3). Амортизационная премия по нематериальным активам не разрешается.

С 2017 года введены налоговые льготы для компаний, расширяющих интеллектуальный капитал за счет расходов на обучение сотрудников (Закон «О внесении изменений в статью 264 части второй Налогового кодекса Российской Федерации в целях мотивации организаций к участию в подготовке высококвалифицированных рабочих кадров»). На период до 31 декабря 2022 г. организации вправе включать в состав прочих расходов расходы на обучение по основным образовательным программам, основным программам профессионального обучения и дополнительным профессиональным программам, прошедшие независимой оценки квалификации работников, что может сократить расчетный размер налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Условия предоставления такой льготы, к сожалению, делают ее не очень привлекательной. Дело в том, что обучение по образовательным программам должно осуществляться на основании договора с российской либо иностранной образовательной организацией, научной организацией, имеющими право на ведение образовательной деятельности. Следовательно, это должны быть организации, осуществляющие свою деятельность на основании лицензии. Таким образом, расходы на внутреннее обучение, реализуемое, например, в учебном центре, корпоративном университете компании, под данную льготу не попадают. Есть еще один момент, снижающий положительное влияние указанного

налогового послабления: если трудовой договор физического лица, расходы на обучение которого были учтены при расчете налога на прибыль, был прекращен до истечения одного года с даты начала его действия, налогоплательщик обязан сумму платы за обучение включить во вне-реализационные доходы отчетного периода (ст. 264 п. 2 пп. 3 НК РФ).

Следовательно, полностью этой льготой смогут воспользоваться компании, обучающие своих сотрудников в формальном образовательном секторе и имеющие низкий показатель текучести кадров, а это далеко не все организации, стремящиеся к развитию интеллектуального капитала. Согласно данным опроса работодателей, проведенного в 2017 г. экспертами ВШЭ, в 2016 г. 63 % компаний, участвующих в исследовании, напрямую финансировали подготовку работников. Почти половина опрошенных компаний были ориентированы на внешнее обучение, из них только 41 % обращались к образовательным организациям. Внутрифирменное обучение в 2016 г. проводили 40 % опрошенных компаний, хотя при этом во внутрифирменном обучении была занята большая доля работников, чем во внешнем обучении [10].

Эффективного стимулирования по развитию обучения сотрудников пока нет. Очевидно, что применение новых отчислений с ФОТ на цели обучения по примеру Великобритании и Франции при действующих отчислениях во внебюджетные фонды (в совокупности около 30 %) будут иметь дестимулирующее влияние. В качестве усиления стимулирующего воздействия может применяться расширенный список расходов, связанных с организацией внутрифирменного обучения, организацией стажировок, тренинговых программ, наставнической деятельности, которые могут сократить величину прибыли при расчете налогооблагаемой базы.

Заключение

Сегодня возможности для инновационного развития появляются в тех секторах экономики, которые в состоянии аккумулировать и продуктивно использовать все компоненты интеллектуального капитала. Государство при осуществлении бюджетно-налоговой политики имеет возможность задействовать инструментарий налогового стимулирования приоритетных сфер производства, форм хозяйствования, накопление и применение различных элементов капитала.

Необходимость внешнего, государственного стимулирования определяется тем, что такие составляющие интеллектуального капитала, как человеческий капитал сотрудников и нематериальные активы организационного капитала в части патентов, результатов НИОКР, сложны в точной экономической оценке, рискованны с инвестиционной позиции и требуют постоянных поддерживающих расходов. Можно сделать общий вывод о необходимости дальнейшего развития налогового стимулирования накопления и продуктивного использования интеллектуального капитала организаций, разработки системного подхода к решению данной проблемы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Stewart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N. Y.; London; Doubleday : Currency, 1997. 278 p.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. СПб., 2001. 288 с.

3. Колпакова О. Н. Интеллектуальный капитал: состав, структура и концептуальные основы управления // Статистика и экономика. 2011. № 1. С. 74–80.
4. Казакова О. Б., Исхакова Э. И., Кузьминых Н. А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 5. С. 68–72.
5. Гохберг Л., Китова Г., Рудь В. Налоговая поддержка науки и инноваций: спрос и эффекты // Форсайт. 2014. Т. 8. № 3. С. 18–41.
6. Налоговая система Франции // Налоги в мире. URL: <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-evrope/nalogovaya-sistema-frantsii/>
7. Королева Л. П. Налоговое стимулирование ресурсосбережения в неиндустриальной экономике. М. : ИНФРА-М, 2018. 203 с.
8. Guellec D., Paunov C. Innovation policies in the digital age // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2018. No. 59.
9. Кежун Л. А., Нилова А. С. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в российской экономике на примере Свердловской области // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2012. № 4. С. 43–49.
10. Индикаторы экономики образования. URL: https://memo.hse.ru/data/2018/03/01/1165052349/ind2017_PO_rabot_9.pdf

REFERENCES

1. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N. Y., L., Doubleday : Currency, 1997. 278 p.
2. Brooking E. Intellectual capital / translation from English. SPb., 2001. 288 p. (In Russ.).
3. Kolpakova O. N. Intellectual capital: composition, structure and conceptual principles of management // Statistics and economics. 2011. No. 1. (In Russ.).
4. Kazakova O. B., Iskhakova E. I., Kuzminykh N. A. Intellectual capital: concept, essence, structure // Economics and management: scientific and practical journal. 2014. No. 5. Pp. 68–72. (In Russ.).
5. Gokhberg L., Kitova G., Rud V. Tax support of science and innovations: Demand and effects // Foresight. 2014. Vol. 8. No. 3. Pp. 18–41. (In Russ.).
6. The taxation system in France // Worldwide taxes. (In Russ.). URL: <http://worldtaxes.ru/nalogi-v-evrope/nalogovaya-sistema-frantsii/>
7. Koroleva L. P. Resource saving tax incentives in the neo-industrial economy. M. : INFRA-M, 2018. (In Russ.).
8. Guellec D., Paunov C. Innovation policies in the digital age // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2018. No. 59.
9. Kezhun L. A., Nilova A. S. Tax incentives for innovations in the Russian Economy on the example of Sverdlovsk Region // Bulletin of the Ural institute of economics, management and law. 2012. No. 4. (In Russ.).
10. Education economy indicators. (In Russ.). URL: https://memo.hse.ru/data/2018/03/01/1165052349/ind2017_PO_rabot_9.pdf

Как цитировать статью: Кольцова А. А. Налоговое стимулирование развития интеллектуального капитала // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 181–186. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.168.

For citation: Koltsova A. A. Tax incentives for intellectual capital development // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 181–186. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.168.

УДК 332.8
ББК 65.441

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.123

Комаров Алексей Валерьевич,
candidate of pedagogical sciences,
associate professor of the department of sociology,
history and philosophy,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: wert-63@yandex.ru

Borisova Ekaterina Sergeevna,
student of the department of public administration
and financial control,
Financial university
under the Government of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: Borisova98@mail.ru

Комаров Алексей Валерьевич,
канд. пед. наук,
доцент Департамента социологии,
истории и философии,
Финансовый университет
при Правительстве РФ,
г. Москва,
e-mail: wert-63@yandex.ru

Борисова Екатерина Сергеевна,
студент факультета государственного управления
и финансового контроля,
Финансовый университет
при Правительстве РФ,
г. Москва,
e-mail: Borisova98@mail.ru

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК «ЧЕРНАЯ ДЫРА» РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

HOUSING AND UTILITY ECONOMY AS A BLACK HOLE OF THE RUSSIAN ECONOMY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье рассмотрена проблема экономической убыточности сферы жилищно-коммунального хозяйства России. Определены основные проблемы рассматриваемой отрасли экономики. Проанализировано отношение граждан к настоящему состоянию системы ЖКХ, а также отмечены основные причины жалоб и обращений в жилищно-коммунальные организации. Выявлены причины дисбаланса между затратами на функционирование данной отрасли экономики и качеством предоставляемых услуг. Отображены расходы консолидированного бюджета РФ на данную сферу. Продемонстрирована тенденция роста задолженности по финансовым обязательствам организаций сферы ЖКХ и определены причины, обуславливающие данный факт. Выявлены препятствия к совершенствованию данной области. Обозначены минусы в российской системе жилищно-коммунального хозяйства. Представлен зарубежный опыт функционирования отрасли ЖКХ. Предложены пути решения поднятых проблем, в том числе описаны инновационные подходы к ведению жилищно-коммунального хозяйства.

The article examines the problem of economic unprofitability in the sphere of housing and communal services in Russia. The main problems of the considered sector of the economy are identified. Analyzed the attitude of citizens to the present state of the housing and utilities system, and also noted the main causes of complaints and appeals to housing and communal organizations. The imbalance between the costs of the functioning of this sector of the economy and the quality of the services provided is substantiated. The costs of the consolidated budget of the Russian Federation in this area are presented. The tendency of growth of debt on financial liabilities of organizations of the housing and utilities sector was demonstrated and the reasons for this fact were suggested. Obstacles to the improvement of this

area are identified. Minuses in the Russian system of housing and communal services are marked. Foreign experience on the issue is presented. Solutions to the raised problem, including innovative approaches to the management of housing and communal services, are proposed.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, экономика России, дебиторская задолженность, тарифы ЖКХ, биллинг, цифровая экономика, экономическое развитие, крауд-технологии.

Keywords: housing and utilities, housing and communal services, the Russian economy, receivables, tariffs, billing, digital economy, economic development, crowd-technology.

Введение

Актуальность. Одной из крупнейших отраслей экономики любой страны является сфера жилищно-коммунального хозяйства (далее — ЖКХ), которая затрагивает жизнь каждого гражданина государства без исключений. ЖКХ является сложной и многоуровневой системой городского хозяйствования, деятельность которой направлена на формирование стабильной и круглосуточной среды обитания человека. ЖКХ включает два основных элемента:

1) жилищное хозяйство, подразумевающее виды деятельности по эксплуатации дома (жилищное строительство, содержание жилого фонда, проведение капитального ремонта жилого помещения и т. д.);

2) коммунальное хозяйство, связанное с обеспечением жилья природными и энергетическими ресурсами (транспортное хозяйство, хозяйство внешнего благоустройства, водоснабжение и водоотведение, энергетическое хозяйство, газоснабжение, электроснабжение, санитарно-технические службы и предприятия, сбор и вывоз твердых бытовых отходов и т. д.).

Описанные подотрасли должны постоянно эффективно функционировать и взаимодействовать между собой для создания жилищно-коммунального комплекса, обеспечивающего комфортные условия для жизнедеятельности населения, от которых напрямую зависит социально-экономический климат городской среды.

Необходимость данной взаимосвязи обуславливает важность пропорциональности в развитии жилищного и коммунального секторов городского хозяйства, комплексного подхода в решении вопросов управления этой масштабной системой в России.

Цель и задачи исследования. В статье поставлена цель определить причины неэффективного и некачественного расходования бюджетных средств на развитие российской системы ЖКХ.

Достижению поставленной цели способствует решение следующих **задач**: проанализировать расходы консолидированного бюджета РФ на данную сферу экономики, определить отношение граждан к качеству жилищно-коммунальных услуг, выявить причины несостоятельности ЖКХ в обеспечении граждан необходимыми услугами при значительном финансировании, определить препятствия к совершенствованию данной области и на основе зарубежного опыта предложить пути решения выявленных проблем российской системы жилищно-коммунального хозяйства.

Методология: при проведении исследования использовались следующие методы: системный метод, статистический метод, сравнительный анализ.

Научная новизна: проанализированы причины обращения граждан в жилищно-коммунальные организации, экономическая несостоятельность ЖКХ доказана посредством анализа задолженности по финансовым результатам деятельности организаций сферы рассматриваемой области, предложены инновационные подходы к ведению жилищно-коммунального хозяйства.

Основная часть

Рентабельное поддержание работоспособного состояния многофункциональной жилищно-коммунальной системы является одной из актуальных задач Российской Федерации. Решение данной задачи осложняется следующими причинами:

- изношенность фондов отрасли;
- неэффективные технологические решения и схемы предоставления жилищно-коммунальных услуг (далее — ЖКУ);
- высокая бюджетная зависимость, недофинансирование;
- отсутствие инвестиционной привлекательности (за период с 2013 по 2016 гг. инвестиции в основной капитал ЖКХ сократились с 1186,2 до 940,2 млрд руб.) [1, с. 430];
- отсутствие оборотных средств и средств на модернизацию фондов;
- недобросовестное исполнение своих обязанностей управляющими компаниями;
- несвоевременное проведение текущего и капитального ремонтов;
- длительная процедура переселения граждан из аварийного жилья;
- непрозрачность начисления платы за ЖКУ;
- социальная напряженность, связанная с недовольством населения качеством работы ЖКХ [2, с. 65].

Остановившись на последней проблеме подробнее, можно отметить, что большинство жалоб граждан связано с назначением тарифов, а также с соблюдением порядка начисления платы за ЖКУ, перерасчетами, формированием платежных документов, дополнительными платежами и комиссиями (рис. 1). Большинство россиян рассматривают сферу ЖКХ как некую «черную дыру», в которой пропадают все денежные средства, направленные на улучшение качества их жизни и развитие экономики региона, в котором они проживают.

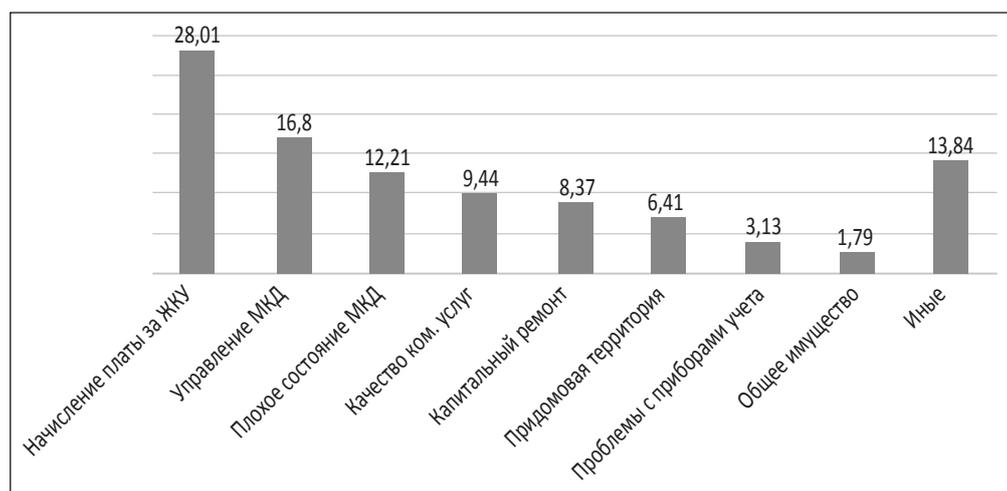


Рис. 1. Причины обращений граждан, %

Кроме того, немаловажными проблемами для населения остаются управление и неудовлетворительное состояние многоквартирных домов (далее — МКД), в том числе вопросы законности действий жилищно-строительных кооперативов, товариществ собственников жилья, лицензирование их деятельности [3]. В сфере ЖКХ распространены мошеннические действия, связанные с заключением договоров с подрядчиком на выполнение ремонтных работ с завышенной

сметой, зачастую впоследствии составленные акты оказываются фиктивными, а оговоренные работы не выполнены. Нередки случаи нарушения порядка начисления платы за капитальный ремонт, что не позволяет жителям проконтролировать, объективно ли установлена начальная цена за услугу.

Годовой оборот в сфере ЖКХ превышает 4,1 трлн руб., что составляет более 5,7 % валового внутреннего продукта России. И тем не менее в настоящее время ЖКХ

является одним из самых высокорасходных секторов российской экономики. По официальным данным Министерства финансов и Федеральной службы государственной статистики, затраты российского бюджета на ЖКХ сопоставимы с расходами на оборону и превышают затраты на правоохранительную деятельность, государственную безопасность и государственное управление [4, с. 3]. Многие расходы в ЖКХ РФ связаны с некачественными управленческими решениями. Результатом некачественного управления жилищно-коммунальными организациями, причинами которого могут быть недостаток средств, отсутствие квалифицированных кадров, являются убыточное финансовое положение, высокие затраты, большая степень износа основных фондов, неэффективная работа предприятий, большие потери водных, энергетических и других ресурсов. Кроме того, организации сферы ЖКХ нередко оплачивают судебные издержки за нанесенный имущественный ущерб. Необходимо отметить, что денежные средства, поступающие управляющей компании за услуги, не подкреплены общедоступной отчетностью по их расходованию, что содействует возникновению коррупционных явлений.

Из всего сказанного следует, что существует явная неудовлетворенность граждан предоставленным сервисом при объеме платных услуг на душу населения в размере 12 326 руб. за коммунальные услуги и 3958,5 руб. за жилищные услуги. Так как эффективность от ЖКУ можно разделить на экономическую, которая характеризуется соотношением между результатами и расходами на различные ресурсы, и социальную, которая зависит от удовлетворения спроса на услуги, то важно, чтобы ЖКУ приносили практическую пользу населению при экономической выгодности как государству, так и гражданам, потому что в настоящее время цены на жилищные и коммунальные услуги растут быстрее, чем их качество.

В период с 2005 по 2010 гг. расходы бюджета в рублях выросли на 56 % (рис. 2). Однако последующая наблюдаемая тенденция к уменьшению связана с перераспределением потоков денежных средств среди других отраслей деятельности страны. По сообщению Национальной службы взъискания, по состоянию на октябрь 2014 г. объем задолженности за ЖКУ в России вырос на 14 % с начала года и составил 933 млрд руб. [5, с. 84].

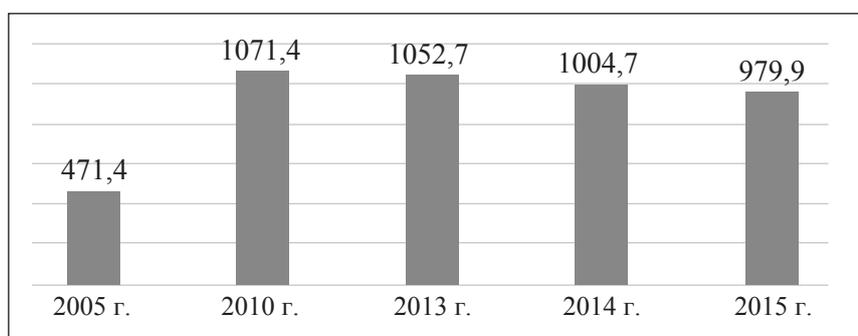


Рис. 2. Расходы консолидированного бюджета РФ на ЖКХ, млрд руб.

Необходимо отметить существующую высокую дебиторскую задолженность в связи с несвоевременной оплатой физическими и юридическими лицами предоставляемых им услуг, потребляемых ресурсов. За десять лет, с 2005 по 2015 г., кредиторская задолженность выросла на 43 %, а дебиторская задолженность — на 28 % (рис. 3). Существует несколько основных причин, объясняющих появление долгов за ЖКУ среди населения: финансовые трудности у граждан, низкий

доход, проживание в другом месте и незнакомление с существующими долгами и др. Кроме того, рассматривая проблему экономической несостоятельности ЖКХ, нельзя обойти стороной тот факт, что зачастую имеет место предоставление некачественных коммунальных услуг, осуществлять оплату которых население не считает нужным, поскольку если коммунальная услуга предоставлена в ненадлежащем виде, следовательно, и оплачивать ее нет никакого основания.



Рис. 3. Задолженность по финансовым обязательствам организаций сферы ЖКХ, млн руб.

Рост задолженности влечет за собой негативное влияние на экономические показатели организации, которые отражаются на качестве предоставляемых услуг

и в последующем скажутся на комфорте жизнедеятельности населения. По данным Федеральной государственной службы судебных приставов Российской Федерации,

нет ни одного региона в нашей стране, где отсутствуют неплательщики по уплате коммунальных платежей. При этом через судебные органы России можно осуществить взыскание данных по факту «токсичных» активов, которые в действительности равны нулю либо очень стремительно приближаются к нему. Необходимо отметить, что срок исковой давности по неуплаченным коммунальным платежам составляет три года, а затем они переходят в разряд «полного списания». В конечном итоге получается, что предприятие ЖКХ, кроме неосуществленных платежей от поставленных коммунальных услуг, также теряет и государственную пошлину. Так, в целом за это россияне задолжали порядка 1,34 трлн руб. Глава Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ сообщил, что число должников по ЖКУ выросло с 4 до 6 % [6]. Исходя из этого, стоит отметить, что надо максимальным образом развивать российскую национальную экономику, которая даст толчок на увеличение уровня заработных плат и, как итог, увеличение населением страны способности оплачивать коммунальные услуги.

Низкое качество коммунальных услуг обусловлено критическим состоянием коммунальной инфраструктуры, неравномерным распределением коммунальных мощностей, приводящим к неэффективному использованию ресурсов. Также причина заключается в невысоком уровне готовности инженерно-коммунальной инфраструктуры к внедрению современных цифровых технологий в сферу ЖКХ и нехватке финансирования при общей стратегии России на развитие новых технологий, энергоэффективной и альтернативной энергетики.

При всех имеющихся проблемах необходимо отметить тот факт, что не все подразделения ЖКХ является убыточными. Так, к примеру, предприятия водоканала и тепловых сетей в крупных городах зачастую являются самодостаточными предприятиями с высоким уровнем заработной платы и высоким уровнем собираемости платежей. Тем не менее перенести данный положительный опыт на предприятия ЖКХ по предоставлению общих коммунальных услуг в конечном итоге не получается ввиду наличия большого количества издержек как материального, так и ресурсного плана, причем во всех регионах Российской Федерации без исключения.

При этом опыт СССР, когда по факту отсутствовало понятие неоплаты коммунальных платежей, в условиях рыночной экономики РФ не может быть применим, поскольку коммунальные платежи в то время носили скорее символический характер и представляли крайне незначительную долю в структуре семейных доходов и расходов. В настоящее время доля затрат на услуги ЖКХ в общем объеме для среднестатистической семьи может составлять до 25 % всего совокупного дохода, что, конечно, нельзя назвать правильным и разумным итогом общегосударственной деятельности.

Одним из способов снижения количества неплатежей за услуги ЖКХ выступает заморозка роста тарифов естественных монополий, которые, ориентируясь на мировые цены, постоянно повышают стоимость своих ресурсов, при этом не отдавая себе отчет в том, что цены они берут из расчета наиболее развитых экономических стран, а население Российской Федерации осуществляет оплату услуг из невысоких общероссийских заработных плат. Данный дисбаланс представляется одной из основных причин проблемы.

В качестве примера можно привести США, где все известные месторождения нефти и газа в значительной степени истощены, при этом новых месторождений так и не было открыто по настоящее время. В результате получили значительное развитие технологии добычи сланцевого газа и нефти со всеми отрицательными последствиями данной деятельности, при этом выросла и себестоимость такой продукции и, как следствие, будут повышаться в том числе и цены на коммунальные услуги населению.

Безусловно, должна быть проведена модернизация ЖКХ при непрерывном снабжении качественными ЖКУ в сочетании с уходом от политики резкого роста цен на тарифы и бюджетных расходов. Очевидно, что необходимы большие объемы капиталовложений в совершенствование данной сферы.

По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства, объем инвестиций в ЖКХ России в рамках концессионных соглашений в 2018 г. составил около 50 млрд руб., из них 90 % — частные инвестиции. При этом годовая потребность на реконструкцию жилищной и коммунальной инфраструктуры — около 500 млрд руб. Привлечение необходимой суммы посредством частного инвестирования позволит повысить как эффективность использования вложенного капитала, так и качество оказываемых населению услуг. Поэтому в первую очередь государству следует снизить риски для частных инвесторов, а значит, предоставить гарантии возврата потраченных средств на реализацию проекта. Необходимо учесть и незаинтересованность частных инвесторов вкладывать свои средства в малые города в связи с низкой платежеспособностью их населения при длительном сроке окупаемости инвестиций. Установление стабильных сбалансированных тарифов с учетом особенностей каждого региона РФ и активное применение механизма государственно-частного партнерства будут способствовать финансированию инвестиционных проектов в ЖКХ, привлекать частные инвестиции и средства бюджетов различных уровней.

Привлеченные средства должны обеспечить следующее:

- совершенствование механизмов защиты прав потребителей услуг в жилищной сфере;
- создание условий для внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий;
- формирование условий перехода к современным эффективным и энергосберегающим архитектурно-строительным системам;
- создание прозрачности и прогнозируемости изменения тарифов;
- внедрение эффективных методов регулирования деятельности организаций ЖКК и снижение задолженностей;
- разработку нормативно-правовой базы для привлечения инвестиций на развитие объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры.

В рамках реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной 28 июля 2018 г., коммунальная инфраструктура числится среди отстающих ветвей экономики по уровню внедрения информационных и коммуникационных технологий [7, с. 90]. Цифровизация ЖКХ позволит решить существующие социально-экономические проблемы, упрощая коммуникации между многочисленными субъектами и объектами отрасли, повышая качество социальных ЖКУ и производительность отрасли за счет автоматизации сбора показаний счетчиков

учета потребления ресурсов и коммунальных платежей, а также формирования единой информационно-аналитической системы для государственного контроля деятельности организаций ЖКХ.

Следует законодательно реформировать работу управляющих организаций, повышать информированность населения о деятельности организаций ЖКХ. Так, в настоящее время через Государственную информационную систему ЖКХ граждане могут направить обращение в контролирующие органы с заявлением о проведении комплексной проверки деятельности поставщиков коммунальных услуг, самостоятельно проверить лицензию управляющей компании, оплатить ЖКУ, узнать о своей задолженности и т. д. [8]. Кроме того, с 1 января 2018 г. управляющие организации России могут быть оштрафованы за неразмещение требуемой информации или искажение данных.

Среди инновационных подходов к ведению ЖКХ можно выделить биллинговую систему, которая представляет собой автоматизированную систему учета предоставленных услуг, их тарификации и выставления счетов для оплаты. Данная система представлена интернет-ресурсом, который контролируется экспертно-правовой поддержкой, позволяет отслеживать текущие тарифы и нормативы, предоставляет управляющим компаниям возможность постоянного взаимодействия с клиентами. Таким образом, биллинговая система направлена на повышение прозрачности деятельности организаций ЖКХ, снижение издержек производителей и поставщиков на обслуживание, что влияет на экономическую активность функционирования сферы ЖКХ. Создаваемая биллингом централизация расчетов и снижение бытовых расходов поставщиков также ведет к положительному экономическому эффекту с учетом того, что в настоящее время большинство организаций данной области самостоятельно ведут расчеты и работу с жалобами граждан [9, с. 4].

Также можно активизировать применение крауд-проектов, суть которых заключается в привлечении заинтересованных людей на безвозмездной основе решать сложную задачу, например изношенности фондов ЖКХ. Поучаствовать в таком мероприятии может каждый, критериев отбора не существует. Самое главное — это желание предложить свою идею для создания общего блага. Таким образом, на интерактивной площадке краудсорсинг-проекта концентрируется множество предложений. Впоследствии лучшие варианты отбираются организаторами и реализуются. Другими словами, цель данной инновации — это быстрый незатратный сбор креативных решений четко поставленной проблемы на основе самоорганизации общества. В отрасли ЖКХ крауд-технологии находят свое отражение в формировании современных концепций управления сферой ЖКХ в широком смысле со стороны органов государственной власти, а также в узком смысле — со стороны субъектов предпринимательства. Такая технология, как краудфандинг, принимает добровольную форму спонсорства. Следовательно, это не только инструмент, влияющий на управление в сфере ЖКХ, но и способ привлечения дополнительных денежных средств при создании механизма осуществления деятельности в рамках крауд-технологий, а также формирования платформы для развития инновационной деятельности [10, с. 73].

Для совершенствования российской жилищно-коммунальной системы важно анализировать зарубежный опыт решения выявленных проблем. Так, в США жилищно-коммунальная инфраструктура финансируется преимущественно частными компаниями на рыночной основе, также привлекаются средства страховых организаций, инвестиционных и пенсионных фондов, при этом государство финансирует лишь общественные сооружения, занимается сервисным обслуживанием.

Для сравнения, в Германии правительством регламентируется финансирование ЖКХ и участие сторонних инвесторов, устанавливается перечень инвестируемых объектов, утверждаются сроки их исполнения и бюджет строительства.

Во Франции главным источником финансирования являются бюджетные средства, а кредиты, инвестиции частных компаний и фондов, выпуск долгосрочных облигаций стоят на втором месте в финансировании строительства инфраструктурных объектов.

В Китайской Народной Республике система инвестирования строится на частном и государственном уровне. Формируется прозрачная система собственности предприятий, приводятся в порядок отношения между разными внутренними структурами, что ведет к росту эффективности привлечения зарубежных инвесторов.

Можно взять к сравнительному анализу опыт Канады, где при всей развитости капиталистического общества перед правительством в полном объеме стоят актуальные задачи в области ЖКХ, похожие на российские. Рассматриваемая страна не смогла добиться 100%-й оплаты коммунальных услуг, в итоге государство также осуществляет дотации и покрывает значительную часть убытков, создаваемых данной отраслью экономики. При этом попытка переселения всех в частные дома также не решает вопроса, так как при кажущейся экономичности на самом деле отдельный дом требует гораздо больше денежных средств на поддержание его нормального технического состояния.

Следовательно, постоянное изучение зарубежного опыта и сбалансированное и постепенное внедрение его России с учетом всех многоаспектных особенностей позволит качественно модернизировать отрасль ЖКХ. Особое внимание важно уделить опыту США, где наблюдаются наиболее схожие российским характеристики ведения данной отрасли экономики.

Заключение

Можно предположить, что государственные власти каждой страны и Российской Федерации в том числе прекрасно понимают неразрешимость экономической проблемы убыточности ЖКХ и в целом стараются лишь максимально снизить данный негативный эффект отрасли.

Разрешение проблемы убыточности ЖКХ в связи с задолженностями в полной мере зависит от двух факторов, а именно:

- 1) повышения уровня средней общероссийской заработной платы;
- 2) снижения цен ресурсных и сырьевых компаний как фактора формирования приемлемого уровня итоговой цены коммунальных услуг.

Понимая всю важность и социальную значимость данного вопроса, правительство Российской Федерации принимает различные меры, чтобы снизить рост цен

компаний-монополистов, но силы исполнительной власти не безграничны, поскольку в настоящее время во всем мире наблюдается тенденция постепенного удорожания ресурсов вследствие роста населения и постепенного истощения легкодоступных ресурсов.

Успешное совершенствование системы ЖКХ в России приведет к улучшению экономических показателей, связанных с данной сферой, и снижению затрат, а также позво-

лит улучшить качество жилищно-коммунального обслуживания населения, комфортность и безопасность условий проживания граждан, повысит экономическую эффективность предприятий, оказывающих ЖКУ. Государству необходимо вести постоянный мониторинг и контроль, создавать благоприятные условия для динамического прогресса в сфере ЖКХ, от которой зависит успешное социально-экономическое развитие общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Краткий статистический сборник «Россия в цифрах 2017» // Росстат, 2017. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf
2. Антипенко Е. В. Инновации и новые технологии в сфере ЖКХ как способ повышения качества услуг // *Фундаментальные и прикладные исследования: от теории к практике*. 2018. С. 64–69.
3. Рейтинг проблем в ЖКХ-2017. На что жалуемся? URL: <http://gkhkontrol.ru/2018/01/43301>
4. Воронина В. М., Тваури Р. Г. Исследование тенденций развития российской системы жилищно-коммунального хозяйства // *Интернет-журнал «Наукovedение»*. 2017. Т. 9. № 1. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/50EVN117.pdf>
5. Капустина К. Д. Анализ состояния жилищно-коммунальной сферы // *Студент года*. 2018. С. 81–84.
6. За ЖКХ не платят и бедные, и богатые // *Газета.ru*. 19.07.2017. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/07/19/10794176.shtml>
7. Комаров А. В., Борисова Е. С., Кузбенова Э. Р. Прогнозирование экономического развития России до 2025 года в условиях становления цифровой экономики // *Экономика и предпринимательство*. 2018. № 3(92). С. 88–97.
8. Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства. URL: <https://dom.gosuslugi.ru/#!/main>
9. Максимова А. А. Экономическая эффективность услуг жилищно-коммунального хозяйства и внедрение биллинговых систем // *Научные достижения и открытия современной молодежи*. 2018. С. 110–114.
10. Кокорев К. В. Применение крауд-технологий в качестве инструментов управления системой жильно-коммунального хозяйства Российской Федерации // *Обеспечение устойчивого развития регионов в пространственной структуре экономики России*. 2018. С. 71–75.

REFERENCES

1. Summary statistical collection “Russia in numbers 2017”. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf
2. Antipenko E. V. Innovation and new technologies in the housing sector as a way of improving the quality of services. Basic and applied research: from theory to practice. 2018. Pp. 64–69. (In Russ.).
3. Rating problems in housing-2017. What are the symptoms? (In Russ.). URL: <http://gkhkontrol.ru/2018/01/43301>.
4. Voronina V. M., Tvauri R. G. Research of tendencies of development of the Russian system of housing and communal services // *Naukovedenie*. 2017. Vol. 9. No. 1. (In Russ.). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/50EVN117.pdf>
5. Kapustina K. D. Analysis of the state of housing and communal services // *Student of the year*. 2018. Pp. 81–84. (In Russ.).
6. For the housing and communal services does not pay poor and rich // *Gazeta.ru*. July 19, 2017. (In Russ.). URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/07/19/10794176.shtml>
7. Komarov A. V., Borisova E. S., Kuzmanova E. R. Forecasting of economic development of Russia up to 2025 in the conditions of formation of the digital economy // *Economics and entrepreneurship*. 2018. No. 3(92). Pp. 88–97. (In Russ.).
8. State information system housing and communal services. (In Russ.). URL: <https://dom.gosuslugi.ru/#!/main>
9. Maksimova A. A. Economic efficiency of housing and communal services and the introduction of billing systems // *Scientific achievements and discoveries of modern youth*. 2018. Pp. 110–114. (In Russ.).
10. Kokorev K. V. Application of crowd technologies as tools of management of the system of housing and communal services of the Russian Federation // *Ensuring sustainable development of regions in the spatial structure of the Russian economy*. 2018. Pp. 71–75. (In Russ.).

Как цитировать статью: Комаров А. В., Борисова Е. С. Жилищно-коммунальное хозяйство как «черная дыра» российской экономики // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 187–192. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.123.

For citation: Komarov A. V., Borisova E. S. Housing and utility economy as a black hole of the Russian economy // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 187–192. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.123.

УДК 658.87
ББК 65.35:36.83

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.136

Kosareva Olga Alekseevna,
candidate of technical sciences,
associate professor department of commerce and trade,
Moscow financial
industrial university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: oakosareva@mail.ru

Косарева Ольга Алексеевна,
канд. техн. наук,
доцент кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансовый
промышленный университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: oakosareva@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМАТЫ РОЗНИЧНЫХ МАГАЗИНОВ

MODERN TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF RETAIL TRADE AND FUTURE FORMATS OF RETAIL STORES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

(1.6.115. Социально-экономическая эффективность и качество обслуживания населения в отраслях сферы услуг)

08.00.05 – Economics and management of national economy

(1.6.115. Socio-economic efficiency and quality of public services in the service sector)

В работе рассмотрены основные тенденции развития розничной торговли за последние годы, определена положительная динамика, подведены предварительные итоги прошлого года, проанализирован оборот розничной торговли. Выявлены факторы, влияющие на количественные и качественные изменения этой динамично развивающейся отрасли экономики. Дана характеристика пяти основных направлений развития современной розничной торговли. Отмечена важность покупательского опыта при выборе инновационного формата торгового предприятия. Рассмотрен подход омниканальности розничных торговых предприятий, нацеленный на взаимную интеграцию и грамотное сочетание всех каналов продаж. Учитывая важность происходящих качественных изменений на современном этапе, сделан вывод о необходимости пересмотра традиционных показателей, используемых при оценке торгового предприятия. Изучен зарубежный опыт внедрения новых форматов торговых объектов и инновационных разработок в сфере обслуживания покупателей, основанный на обеспечении аутентичности деятельности любой торгующей компании и реализуемый через разработку четких принципов деятельности и доведение сведений о них до каждого сотрудника. Дана оценка рынка электронной коммерции в мире и его основных игроков на текущий момент и ближайшую перспективу. Проанализированы результаты крупнейших онлайн-продаж, проведенных в конце 2018 г. Рассмотрена положительная динамика развития отечественного рынка e-commerce. Изучены основные направления использования искусственного интеллекта и создание нейросетей как незаменимого инструмента офлайн- и онлайн-торговли. Определены современные форматы инновационных цифровых технологий на базе использования чат-ботов, создания магазинов виртуальной реальности, применения 3D-моделирования и 3D-визуализации товаров на различных стадиях торгово-технологического процесса.

The paper examines the main trends in development of the retail trade in recent years, determines the positive dynamics, sums up the preliminary results of last year corrected, analyzes the turnover of the retail trade. The factors influencing quantitative and qualitative changes of this dynamically developing branch of economy are revealed. The characteristic of five main directions of develop-

ment of the modern retail trade is given. The importance of customer experience in choosing an innovative format of a commercial enterprise is noted. The approach of omnichannel retail commercial enterprises aimed at mutual integration and competent combination of all sales channels. Taking into account the importance of qualitative changes at the present stage, it is concluded that it is necessary to revise the traditional indicators used in the evaluation of commercial enterprises. The foreign experience of introduction of new formats of commercial facilities and of innovative developments in the field of customer service is studied based on ensuring the authenticity of any trading of the company and implemented through the development of clear principles governing the activities and bring information about them to each employee. The estimation of the e-Commerce market in the world and its main players at the moment and in the near future is presented. The results of the largest online sales held at the end of 2018 are analyzed. The positive dynamics of development of the domestic e-commerce market is examined. The main directions of use of the artificial intelligence and the creation of neural networks as an indispensable tool for offline and online trading are studied. Modern formats of innovative digital technologies based on the use of chat-bots, the creation of virtual reality stores, the use of 3D-modeling and 3D-visualization of goods at various stages of the trade and technological process are identified.

Ключевые слова: розничная торговля, форматы магазинов, покупательский спрос, гибридные мультисервисные продуктовые магазины-рестораны, аутентичность, эпоха потребителя, офлайн и онлайн торговля, цифровые технологии, искусственный интеллект.

Keywords: retail, store formats, customer demand, hybrid multi-service grocery stores-restaurants, authenticity, consumer era, offline and online trading, digital technology, artificial intelligence.

Постановка проблемы и ее актуальность

За последние годы в розничной торговле произошли значительные количественные и качественные изменения, вызванные не только применением передовой технологии, методов управления, совершенствованием техники и оборудования. Прежде всего эти изменения обусловлены

необходимостью удовлетворять высокие требования потребителей в организации процесса торгового обслуживания, обеспечить его уровень в соответствии ожиданиям потребителей, что позволяет повысить конкурентоспособность торгового предприятия и лояльность обслуживаемого населения.

Потребительский рынок характеризуется наличием разных типов магазинов, значение и роль которых в современных условиях трудно переоценить. Но как показывает мировая практика, основными тенденциями в розничной торговле является снижение количества физических розничных предприятий и развитие электронной торговли. Чтобы выжить в условиях жесткой конкуренции, ритейлеры вынуждены предлагать покупателю все новые форматы магазинов, сочетающих в себе процесс выбора и покупки товаров и качественно новых подходов к обслуживанию населения.

Цель работы — исследование перспективных форматов розничных торговых предприятия и разработка рекомендаций по их применению для повышения эффективности и обеспечения конкурентоспособности розничной торговли.

Задачи работы: рассмотрение основных тенденций развития розничной торговли; изучение зарубежного опыта применения инновационных форм торговли; вы-

явление специфических черт перспективных форматов розничных торговых предприятий на современном этапе.

Научная новизна: определение основных тенденций развития розничной торговли на ближайшую перспективу, выявление инновационных форматов розничных торговых предприятий, наиболее интересных для отечественного рынка.

Практическая значимость: полученные результаты расширяют практические аспекты реализации новых форм организации торговой деятельности в условиях модернизации российской экономики.

Методологическая основа исследования: при подготовке статьи использовались системный и комплексный анализ материалов, применялись методы обобщения, сравнения и группировки, а также программное обеспечение Microsoft Office.

Основная часть

Розничная торговля России сегодня является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики страны. Конкуренция в этой сфере обусловлена высокими темпами ее роста, экспансией на российский рынок западных торговых сетей, высокой степенью внедрения технологий цифровой экономики (рис. 1).

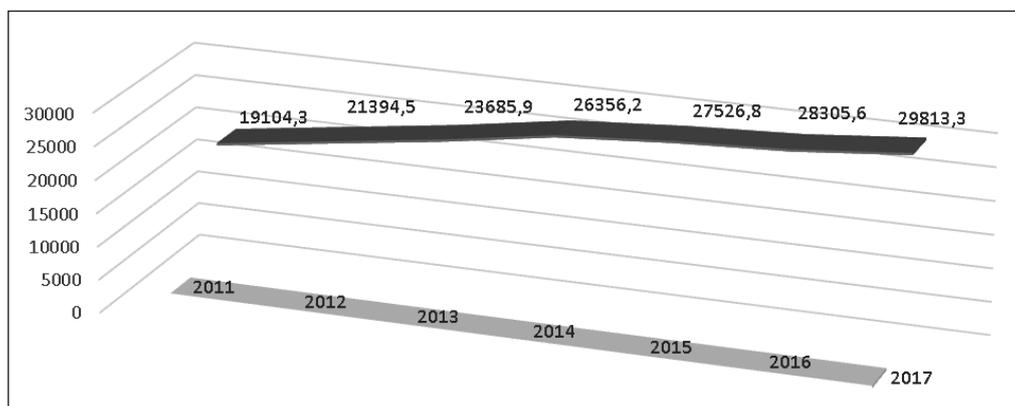


Рис. 1. Оборот розничной торговли в 2011–2017 гг. по Российской Федерации, млн руб.

Тенденции развития розничной торговли не изменились и в 2018 г. Так, за девять месяцев текущего года в сфере розничной торговли отмечен рост, в результате по итогам января — сентября оборот розничной торговли в РФ увеличился на 2,6 % и составил 22 727,3 млрд руб. Необходимо отметить, что за аналогичный период 2017 г. оборот розничной торговли увеличился лишь на 0,5 %.

В сентябре 2018 г. оборот розничной торговли формировался на 93,9 % торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями, которые осуществляли деятельность вне рынка, оставшиеся 6,1 % приходилось на долю розничных рынков и ярмарок; в этот же период 2017 г. аналогичные показатели были соответственно 93,1 и 6,9 % [1].

Развитие данного сектора экономики происходит не только за счет количественного увеличения числа торговых предприятий и их площадей, но и в результате качественных изменений, связанных с появлением новых форматов розничных торговых предприятий, нетрадиционных способов организации торгового процесса.

С целью удовлетворения изменяющихся потребностей своих целевых покупателей розничные торговые предприятия и сети предлагают разнообразные форматы магазинов, скорость появления которых зависит от многих факторов.

В США, Германии, Франции уровень объема современных форматов розничной торговли может составлять 80–90 %, в России этот показатель не превышает 20 % [2].

Отмечается, что в условиях жесткой конкуренции на потребительском рынке исключительную важность приобретает покупательский спрос (customer experience, customer journey). По результатам аналитического исследования, проведенного консалтинговой фирмой Walker, сделан вывод о том, что к 2020 г. главным конкурентным преимуществом любого бренда станет покупательский опыт. Цена и предлагаемый товар будут менее актуальны [3]. Покупатель, собираясь в магазин, рассчитывает на большее, чем просто на покупку, поэтому ритейлеры должны предложить ему нечто большее, в том числе то, что он не может получить, осуществляя покупку онлайн.

Например, в ноябре 2018 г. в Нью-Йорке фирма Nike открыла новый пятиэтажный магазин площадью более 20 000 м², получивший название «Nike House of Innovation». Внутри каждая деталь воплощает в жизнь концепцию «живого ритейла». На каждом из пяти этажей флагмана представлены новаторские решения, которые предлагают взглянуть по-новому на организацию торгового пространства и покупательский опыт [4].

Бытует мнение, что время физических магазинов прошло и будущее за онлайн-торговлей. Хотя в прошлом году количество закрывшихся магазинов во многих странах побило все рекорды, практика показывает, что в 2018 г. 90 % розничных продаж осуществлялись через традиционные магазины. Многие ритейлеры, осуществляющие продажи через традиционные магазины, начинают развивать продажи через Интернет, и наоборот, начиная с онлайн-продаж, предприятия постепенно переходят к продажам в физических магазинах. Так, крупнейшая сеть супермаркетов в России «Перекресток» в апреле 2017 г. запустила проект онлайн-супермаркета Perekrestok.ru [5].

Сегодня во всем мире стали меньше готовить дома, люди чаще питаются в кафе и ресторанах, поэтому естественной реакцией на эту ситуацию стало расширение ассортимента и повышение качества готовой еды в магазинах.

Последние годы отмечены возникновением гибридных мультисервисных продуктовых магазинов-ресторанов формата *grocerant* (от слов *grocery* и *restaurant*). Особенностью этого формата является не только продажа готовой еды, но и наличие сервисной составляющей, которая включает посадочные места, меню, продавцов-консультантов или официантов, бесплатный wi-fi и др. [6].

Традиционно основным показателем розничного торгового предприятия было число продаж, приходящихся на единицу торговой площади, однако учитывая качественные изменения в данном секторе, ритейлеры стараются обеспечить максимальное физическое взаимодействие с покупателями, поскольку покупатели будут делать покупки там, где они получают наибольшую степень удовлетворенности от своего покупательского опыта.

Сегодня иностранное слово «аутентичность» все чаще встречается в нашей жизни. Одной из причин является то, что на рынке нередко реализуются фальсифицированные товары, и чтобы «вычислить» их, необходимо определить аутентичность, т. е. подлинность изделия. В таких условиях доверие потребителей снижается до минимальных значений, они требуют соблюдения принципа добросовестности и порядочности, ставя его важнее уникальности самого продукта. В результате увеличивается количество потребителей, которые руководствуются вполне определенными принципами и соображениями в принятии решения о том, где и что покупать [7].

Любой торгующей компании для того, чтобы привлечь покупателей, необходимо четко сформулировать принципы своей работы и довести сведения о них до каждого ра-

ботника, от высшего руководства до менеджера по работе с клиентами. Поэтому ритейлерам необходимо не только позаботиться о прозрачности своей деятельности, но и найти способ довести эту информацию до своего покупателя.

Сегодня, благодаря новым технологиям, ситуацией в рознице управляют потребители, которые имеют возможность с легкостью получать и анализировать информацию, приобретать нужные товары или получать услуги, а также делиться своими впечатлениями.

Использование таких приложений, как WhatsApp, Telegram, только еще раз доказывает, что мы существуем в реальности, где все события происходят в режиме реального времени. Покупатели ожидают моментальных результатов, хотят получить все «здесь и сейчас». По данным отчета американской IT компании Salesforce, которая является разработчиком CRM-систем для бизнеса, 64 % покупателей ожидают от компаний мгновенной ответной реакции, отмечая, что именно клиентоориентированный подход является залогом построения устойчивого бизнеса.

Электронная коммерция предоставляет сегодня невероятные возможности для бизнеса, а постоянное противостояние между Западом и Востоком является объектом живейшего интереса в сфере ритейла. Рынок электронной коммерции оценивается в настоящее время в 1,7 трлн долларов США, по прогнозам, к 2020 г. он может достигнуть 2,5–2,7 трлн долларов США [8].

К концу 2019 г. прогнозируется рост продаж интернет-магазинов по всему миру до 2 трлн долларов США. Почти половина всех продаж в сфере e-commerce приходится на Китай, который предложил революционный подход к ведению бизнеса и создал уникальную инновационную экосистему, оказывающую серьезное влияние на ритейл многих стран в мире. О фантастических темпах роста ритейла Китая свидетельствует тот факт, что Taobao, являющейся электронной торговой площадкой Alibaba, ежемесячно пользуются 580 млн человек. Китайские компании полностью освоили внутренний рынок и теперь пытаются продвинуть свой бизнес на Запад. В 2018 году выручка Alibaba от продаж в День холостяка превысила на 27 % рекордный показатель прошлого года и составила 30,8 млрд долларов США, превысив более чем в два раза этот показатель «киберпонедельника» и «черной пятницы» вместе взятых (рис. 2). При этом следует учитывать, что на долю Alibaba приходится более 80 % всех онлайн-покупок в Китае, а Интернетом охвачено лишь 53 % территории страны (рис. 2).

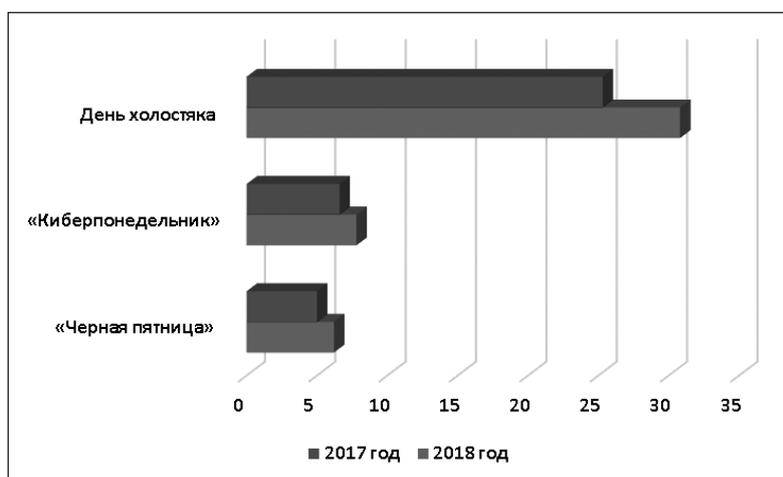


Рис. 2. Объемы крупнейших онлайн-продаж в 2017 и 2018 гг., млрд долларов США

Вторым по величине региональным рынком в области интернет-торговли является США. В истории США крупнейшим днем онлайн-продаж стал «киберпонедельник» 2018 г. с рекордом 7,9 млрд долларов США, что почти на 1,2 млрд долларов США больше, чем в 2017 г. В «черную пятницу» объемы продаж в США выросли на 23,6 % по сравнению с прошлым годом и составили 6,2 млрд долларов США.

Россия занимает девятое место в ТОП-10 рынков e-commerce по состоянию на 2019 г. В текущем году объемы интернет-торговли показывают стабильную положительную динамику и могут превысить 1 трлн руб.

Нейросети и искусственный интеллект продолжают свой ход в офлайн- и онлайн-торговлю. Исследовательская компания Gartner прогнозирует к 2020 г. рост случаев взаимодействия покупателей с искусственным интеллектом, т. е. 85 % покупок будут проходить без участия человека. Причем на первое место выходят чат-боты, которые все чаще используются для того, чтобы управлять запросами клиентов, они являются не только пассивными слушателями, но и способны комплексно решать проблему.

Цифровые технологии быстро становятся незаменимым инструментом продаж. В исследовании Juniper Research, проводимом медиакомпанией Media Post, отмечено, что использование чат-ботов для обслуживания клиентов поможет сэкономить компаниям к 2023 г. до 11 млрд долларов, а — клиентам более 2 млрд ч ожидания ответа по телефону или общения в социальных сетях. Прогнозируется, что через пять лет 70 % чат-ботов будут задействованы в розничной торговле и будут использоваться для восстановления карт, мелких услуг и в маркетинге.

ИКЕА на базе платформы Matterport, доступной для пользователей iOS и Android, создала магазин виртуальной реальности, который разработан для поддержки интернет-магазина. 3D-моделирование открывает широкие возможности в ритейле, оно уже используется при продаже мебели, обуви, предметов интерьера.

3D-моделирование и 3D-визуализация товаров находят применение в сфере онлайн-продаж. Так, на сайтах ювелирных магазинов в каталоге располагаются не фотографии, а реалистичные 3D-модели, которые выглядят эффективнее, позволяют увидеть товар в мельчайших деталях, продемонстрировать его со всех нужных ракурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
2. 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.
3. Официальный сайт консалтинговой компании Juniper Research. URL: <https://www.juniperresearch.com/home>
4. Глобальные тенденции развития сектора розничной торговли в 2018 году // Официальный сайт консалтинговой компании KPMG. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-ru-global-retail-trends-2018.pdf>
5. Nike открыл крупнейший флагманский магазин. URL: <https://www.malls.ru/rus/news/nike-otkryl-innovatsionnyy-magazin-ploshchadyu-20-000-kv-m-v-nyu-yorke.shtml>
6. Каманина Р. В. Электронная торговля — ключевое направление экономического развития страны // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 1. № 8. С. 14–21.
7. Косарева О. А. О. Создании единой информационной системы прослеживаемости пищевой продукции // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 6. № 3. С. 67–73.
8. Ермоловская О. Ю. Современные аспекты качества товаров на российском потребительском рынке // Роль предпринимательства и торговли в эпоху неоиндустриального общества : материалы международной науч.-практич. конф. «IX Найденовские чтения». 2017. С. 88–91.
9. Eliseev M., Alekseeva O., Emelianova L., Kosareva O., Kuzechkina T. Chinese tea Pu-Erh // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2017. Vol. 8. No. 1. Pp. 2038–2043.

3D-визуализация товара незаменима для рекламных целей, на билбордах и ситилайтах в городе все чаще можно увидеть именно визуализацию, интернет-платформы используют не снимки, а рендеры продукции, продуктовую визуализацию.

Когда нужна публичная презентация товара заказчику, используется продуктовая визуализация, потому что она выглядит эффективнее набросков на этапах отсутствия физического результата проекта. Это презентации архитектурных проектов, новых изобретений, любых технических ноу-хау [9].

В дальнейшем искусственный интеллект затронет каждый элемент системы розничной торговли от производства товара до его послепродажного обслуживания. Используя потенциал искусственного интеллекта, ритейлеры могут прогнозировать покупки, влиять на поведение покупателей, помочь им определиться с выбором.

Заключение

Розничная торговля России сегодня — динамично развивающаяся отрасль экономики, развитие которой происходит не только за счет количественного изменения числа торговых предприятий и их площадей, но и в результате качественных преобразований, связанных с появлением новых форматов розничных торговых предприятий и нетрадиционных способов организации торгового процесса.

В условиях ужесточающейся конкуренции на потребительском рынке исключительную важность приобретает такие тренды, как покупательский спрос, индивидуальный подход, внедрение цифровых технологий, ожидаемый моментальный результат, оперативность, аутентичность и др. Если уровень обслуживания покупателей не будет удовлетворять их требования, очевидно, что они будут искать более клиентоориентированное торговое предприятие.

Российская торговля идет своим путем, учитывая особенности экономики, культуры и менталитета. Однако что касается скорости внедрения инновационных технологий, наши отечественные предприятия серьезно уступают зарубежным компаниям. С другой стороны, это вовсе не значит, что необходимо бездумно копировать чужие идеи, работать по западным стандартам. К выбору формата розничного торгового предприятия необходимо подходить комплексно, адаптируя лучший зарубежный опыт к реалиям российской розничной торговли.

REFERENCES

1. Official website of the Federal state statistics service. (In Russ.). URL: <http://www.gks.ru>
2. Chernukhina G. N., Krasilnikova E. A. The Influence of modern trends in the development of retail trade on changes in the consumer market // Modern competition. 2017. Vol. 11. No. 2(62). Pp. 64–71. (In Russ.).
3. Official website of Juniper Research consulting company. URL: <https://www.juniperresearch.com/home>
4. Global trends in the retail sector in 2018. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/06/ru-ru-global-retail-trends-2018.pdf>
5. Website of the first Russian electronic publication about major shopping centers and retail. URL: <https://www.malls.ru/rus/news/nike-otkryl-innovatsionnyy-magazin-ploshchadyu-20-000-kv-m-v-nyu-yorke.shtml>
6. Kamanina R. V. E-commerce is a key direction of economic development of the country // Economics and management: problems, solutions. 2018. Vol. 1. No. 8. Pp. 14–21. (In Russ.).
7. Kosareva O. A. The creation of a unified information system of traceability of food products // Economics and management: problems, solutions. 2018. Vol. 6. No. 3. Pp. 67–73. (In Russ.).
8. Ermolovskaya O. Y. Modern aspects of the goods quality at the Russian consumer market // The role of entrepreneurship and trade in the era of neo-industrial society. Materials of the international scientific-practical conference «IX Naidenov readings». 2017. Pp. 88–91. (In Russ.).
9. Eliseev M., Alekseeva O., Emelianova L., Kosareva O., Kuzechkina T. Chinese tea Pu-Erh // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2017. Vol. 8. No. 1. Pp. 2038–2043.

Как цитировать статью: Косарева О. А. Современные тенденции развития розничной торговли и перспективные форматы розничных магазинов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 193–197. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.136.

For citation: Kosareva O. A. Modern tendencies of development of retail trade and future formats of retail stores // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 193–197. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.136.

УДК 330.322.2
ББК 65.263

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.157

Krasilnikova Elena Anatolyevna,
candidate of economics,
associate professor of the department of trade policy,
Russian G. V. Plekhanov economic university,
Moscow,
e-mail: elena2015kr@mail.ru

Красильникова Елена Анатольевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры торговой политики,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: elena2015kr@mail.ru

Nikishin Aleksandr Fedorovich,
candidate of economics,
associate professor of the department of trade policy,
Russian G. V. Plekhanov economic university,
Moscow,
e-mail: ktdn@yandex.ru

Никишин Александр Федорович,
канд. экон. наук,
доцент кафедры торговой политики,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва,
e-mail: ktdn@yandex.ru

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ

INTEGRAL INDICATORS OF FORECASTING INVESTMENT ACTIVITY OF THE REGIONS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (3.15. Инструменты разработки перспектив развития пространственных социально-экономических систем. Прогнозирование, форсайт, индикативное планирование, программы, бюджетное планирование, ориентированное на результат, целевые программы, стратегические планы)

08.00.05 – Economics and management of national economy (3.15. Tools for development of perspective of development of spatial socio-economic systems. Forecasting, foresight, indicative planning, programs, performance oriented budget planning, targeted programs, strategic plans)

Экономическая система вне зависимости от внутренней конфигурации и внешних воздействий для рационального развития требует инвестиционных вложений. Объемы инвестиций, структура и эффективность их использования влияют на развитие как страны в целом, так и от-

дельных регионов. Значение инвестиционных вложений в различные сферы экономики трудно переоценить, поскольку именно инвестиционная активность характеризует наличие возможностей высвободить финансовые ресурсы и направить их на развитие, а также отражает

экономические ожидания потенциальных инвесторов. По темпам активности инвестиционных вложений характеризуют воспроизводство народного хозяйства. Настоящая статья представляет разработку интегральных показателей инвестиционной активности регионов. Федеральной службой государственной статистики на основании существующих методик оцениваются такие показатели инвестиционной активности в России, как инвестиции в основной капитал, объем строительства, индекс промышленного производства, индекс производства машин и оборудования, индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, индекс производства транспортных средств и оборудования. Авторами же предлагается иной состав показателей, учитываемых в моделях прогнозирования инвестиционной активности регионов.

Any economic system regardless of its internal configuration or external impact needs investment for rational development. The volume and structure of investment, as well as the efficiency of the way it is put to use, may influence the development of both the country as a whole and its specific regions in particular. The value of investments in various sectors of the economy cannot be overestimated, since it is investment activity that characterizes the availability of opportunities to free up financial resources and direct them to development, and also reflects the economic expectations of potential investors. According to the rate of activity in investments, reproduction of the national economy is distinguished. This article presents the methodology of integral indicators of investment activity of the regions. The Federal State Statistics Service, on the basis of existing methods, estimates such indicators of investment activity in Russia as: investments in fixed capital, construction volume, industrial production index, machinery and equipment production index, electrical equipment, electronic and optical equipment index, transport production index facilities and equipment. The authors also propose a different set of indicators that are taken into account in the models for predicting the investment activity of the regions.

Ключевые слова: инвестиционные вложения, инвестиционная активность, воспроизводство народного хозяйства, инвестиции в основные фонды, инвестиции в нефинансовые активы, валовый региональный продукт, валовый внутренний продукт, индекс производства машин и оборудования, индекс производства электрооборудования, индекс производства транспортных средств и оборудования, интегральные показатели инвестиционной активности, модель прогнозирования инвестиционной активности регионов.

Keywords: investment, investment activity, economic reproduction, investments in fixed assets, investments in non-financial assets, gross regional product, gross domestic product, machinery and equipment production index, electrical equipment production index, vehicle and equipment production index, integral indicators of investment activity, a model for forecasting investment activity of regions.

Постановка проблемы и ее актуальность

Актуальность. Общий объем инвестиций в нефинансовые активы в январе — сентябре 2018 г. составил более 8 трлн руб. [14]. Из них 98,9 % составляли инвестиции в основной капитал, остальные 1,1 % — в непроектные нефинансовые активы. Более половины (51,1 %) капиталъ-

ных вложений в основные фонды — это инвестиции в жилые здания и сооружения, что составило в первом полугодии 2017 г. 2,2 трлн руб. 34,1 % инвестиций в основной капитал — это вложения в машины, оборудование, транспортные средства, из которых, в свою очередь, 3,1 % — в информационное, компьютерное, телекоммуникационное оборудование. Из структуры привлеченных инвестиций можно выделить 6,2 % как кредиты иностранных банков (268 млрд руб.), что, собственно, иллюстрирует тенденцию пессимистических настроений зарубежных партнеров. 13,6 % (или 583 млрд руб.) от всех привлеченных вложений — это бюджетные средства и средства внебюджетных фондов РФ. В связи с этим представляется чрезвычайно важным построение стратегий привлечения инвестиций на уровне страны с учетом использования интегральных показателей прогнозирования инвестиционной активности регионов.

Изученность проблемы. Влияние инвестиций на экономический рост с помощью векторной модели корреляции (VECM) рассматривается А. Quaiçoe, А. Aboagye, G. Vokpin. Авторами выбраны временные ряды кварталов 1998–2015 гг. Результатом исследования явилось подтверждение выдвинутой гипотезы о том, что инвестиции в свободные зоны отрицательно влияют на экономический рост, в отличие от инвестиций в страну в целом [17]. Влияние высшего образования на уровень инвестиционной деятельности рассматривают в своей научной статье D. Ratzinger, K. Amess, A. Greenman., S. Mosey [18]. Социальную рентабельность инвестиций (SROI) исследуют В. Yates, М. Marra [19], а также J. Nicholls [20]. Авторами рассматриваются проблемы, возникающие вследствие увеличения и снижения инвестиционной активности в стране, а также предлагаются их решения [19]. Инвестиционная активность как элемент стратегии экономического роста рассматривалась Вороновой Т. А. Существуют методики оценки активности инвесторов, учитывающие чрезвычайно большое количество исходных показателей. При этом разработкам моделей прогнозирования инвестиционной активности в целом, а также применительно именно к регионам, в научной среде уделено недостаточно внимания.

Целесообразность разработки темы. Прогнозирование инвестиционной активности как на уровне страны, так и на уровне регионов позволяет осуществлять макроэкономическое планирование, что подчеркивает целесообразность разработки обозначенной проблемы.

Научная новизна состоит в предложении интегральных показателей прогнозирования инвестиционной активности регионов Российской Федерации. Авторами разработаны коэффициенты инвестиционного прогноза регионов, который учитывает положительно и отрицательно влияющие на активность инвесторов факторы, а также интегральный показатель, представляющий собой мультипликативную модель учета разработанных коэффициентов.

Цель исследования — разработка интегральных показателей инвестиционной активности регионов Российской Федерации на основании скорректированного состава исходных составляющих.

Задачи исследования: оценка динамики инвестиций в РФ; анализ структуры инвестиций по видам экономической деятельности; предложение состава исходных показателей для формирования мультипликативной модели прогнозирования инвестиционной активности; разработка интегральных показателей прогнозирования инвестиционной активности в регионах.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Теоретическая значимость исследования представляется в развитии знаний в области прогнозирования инвестиционной активности на основании применения мультипликативной модели с учетом коэффициентов инвестиционного прогноза. Практическая значимость исследования состоит в использовании многофакторной модели для построения стратегических планов развития регионов. Результаты исследования могут применяться в сфере государственного планирования и регулирования. В частности, регулярный мониторинг уровня инвестиционной активности в регионах России позволит обеспечить рациональное расходование бюджетных средств с учетом структурных изменений экономики.

Основная часть

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в первом полугодии 2016 г. по сравнению с предыдущим годом инвестиции в основной капитал снизились на 4,3 %, в строительство — на 5,7 %. Индекс промышленного производства вырос на 0,4 %, производства машин и оборудования — на 2,8 %. При этом индекс производства электрооборудования упал на 3,1 %, транспортных средств — на 5,4 % [14]. Ожидаемы результаты анализа структуры инвестиций по видам экономической деятельности. Так, 1,2 трлн руб., или 28,8 % от общей величины, — это вложения в добычу полезных ископаемых. В транспортную отрасль инвестируется 760 млрд руб., или 17,7 % от общей величины вложений в основной капитал. На третьем месте — обрабатывающие производства с 716 млрд руб. и 16,7 %.

С целью прогнозирования инвестиционного развития регионов Российской Федерации предлагается использовать методику на основании показателя доли инвестиционных вложений в валовый региональный продукт региона и показателя, учитывающего влияние факторов.

В целях формирования целостной картины методики опишем методику прогнозирования. Для получения конечного результата рассчитываются:

1. Показатель прогнозирования инвестиционного развития региона рассчитывается как функциональное произведение доли инвестиционных вложений в ВРП с шагом «минус 1» и коэффициента инвестиционного прогноза.

$$If_i = I_i Kfi, \quad (1)$$

где If_i — доля инвестиционных вложений региона в валовый региональный продукт на планируемый период, %; I_i — среднее значение доли инвестиционных вложений i -го региона в ВРП за последние n периодов анализа, %;

Kfi — коэффициент инвестиционного прогноза i -го региона.

Коэффициент инвестиционного прогноза представляет собой интегральный показатель, который учитывает факторы, которые оказывают как положительное влияние на инвестиционную деятельность в стране в целом и в регионах в частности, так и отрицательное влияние, которое выражается в сдерживании активности со стороны инвесторов по ряду причин.

2. Коэффициент инвестиционного прогноза i -го региона (Kf) рассчитывается как интегральный показатель

влияния пяти основных факторов на инвестиционную активность регионов

$$Kf_i = \sqrt[5]{K1iK2iK3iK4iK5}. \quad (2)$$

В качестве показателей, влияющих на инвестиционную активность регионов, целесообразно выделить:

- 1) $K1$ — показатель степени износа основных фондов регионов;
- 2) $K2$ — интегральный показатель, характеризующий финансовые условия инвестиционной деятельности;
- 3) $K3$ — интегральный показатель ограничивающих факторов влияния на инвестиционную активность региона;
- 4) $K4$ — индекс цен приобретения машин и оборудования инвестиционного назначения;
- 5) $K5$ — сальдо капитальных трансферов.

Выбор данных факторов влияния обусловлен рядом причин. Во-первых, поскольку, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, 98,1 % всех инвестиционных вложений приходится на основные фонды, то первым коэффициентом влияния выбран именно показатель степени износа основных фондов.

Во-вторых, необходимо учитывать интегральный показатель, характеризующий финансовые условия инвестиционной деятельности.

$$K2_i = \sqrt[5]{m1i m2i m3i m4i m5i}. \quad (3)$$

Данный интегральный показатель ($K2$) учитывает такие коэффициенты:

- 1) $m1i$ — ВВП;
- 2) $m2i$ — ставка рефинансирования;
- 3) $m3i$ — международные резервы РФ;
- 4) $m4i$ — сводный индекс цен на продукцию инвестиционного назначения;
- 5) $m5i$ — официальный курс доллара США к рублю.

Методика выбранных коэффициентов основана на принятой Федеральной службой государственной статистики методике оценки финансовых условий инвестиционной деятельности. Однако разработанная авторами методика расчета данного интегрального показателя ($K2$) отличается. В частности, авторами настоящей статьи не учитываются: общая величина денежной массы в регионе, доля этой денежной массы в ВВП, а также доля наличных денег. Связано это с тем, что основные инвестиции приходятся на сектор добывающих и обрабатывающих отраслей, где оборот наличных денег ничтожно мал. Также авторами в расчет интегрального показателя включается только один индекс цен, а именно индекс цен на продукцию инвестиционного назначения.

В-третьих, учитываем индекс цен приобретения машин и оборудования инвестиционного назначения ($K4$), который исчисляется по данным об изменении цен производителей этого оборудования, а также транспортных расходов, ставки налога на добавленную стоимость и других расходов.

В-четвертых, необходимо учитывать сальдо капитальных трансферов ($K5$) как разницу между капитальными трансферами, полученными и переданными институциональной единицей. По экономике в целом этот показатель равен разнице между капитальными трансферами, полученными от остального мира и переданными остальному миру.

3. В качестве показателя (K_3), ограничивающего инвестиционную активность как по стране в целом, так и в регионах, необходимо рассчитать его интегральную составляющую

$$K_3 = \sqrt[8]{J_1 J_2 J_3 J_4 J_5 J_6 J_7 J_8}. \quad (4)$$

При расчете данного показателя учитываются следующие факторы, сдерживающие инвестиционное развитие:

- 1) J_1 — недостаточный спрос на продукцию региона;
- 2) J_2 — недостаточность собственных финансовых средств;
- 3) J_3 — несовершенства нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы;
- 4) J_4 — сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных процессов;
- 5) J_5 — высокий процент коммерческих кредитов;
- 6) J_6 — инвестиционные риски;
- 7) J_7 — существующий режим налогообложения инвестиционной деятельности;
- 8) J_8 — неопределенность экономической ситуации в стране.

Выбор и состав данных факторов обусловлен имеющейся статистикой распределения организаций, осуществляющих добычу полезных ископаемых и работающих в сфере обрабатывающих производств и распределения электроэнергии, газа и воды, по субъектам РФ [14]. Авторами методики учитывается такая статистика на основании того, что именно в эти отрасли инвесторы готовы инвестировать в первую очередь. Об этом свидетельствует существующая на первое полугодие 2017 г. статистика по структуре инвестиций по видам экономической деятельности (приведенная авторами во введении данной статьи).

Для расчета каждого показателя сдерживающего фактора (J) имеющиеся данные по доли организаций к общему числу организаций берем в виде коэффициента, равного делению доли на 100.

Представляется дискуссионным вопрос о количестве и составе коэффициентов, которые необходимы к обязательному включению в модель инвестиционных прогнозов. В частности, методикой Федеральной службы государственной статистики предлагаются следующие показатели, характеризующие инвестиционную деятельность субъектов РФ. Это: ВРП на душу

населения, удельный вес численности населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения, удельный вес лиц с высшим образованием в числе занятых, размер вкладов (депозитов) физических лиц в кредитных организациях РФ на душу населения, удельный вес прибыльных организаций в общем числе организаций, размер инвестиций в основной капитал на душу населения, индекс физического объема инвестиций в основной капитал в процентах к предыдущему году. Также представляется дискуссионным вопрос об учете таких показателей, как ВРП на душу населения и величина инвестиций в основной капитал на душу населения, в разрезе целесообразности включения их в модель прогноза инвестиций.

Заключение

Снижающаяся доля организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в Российской Федерации, обуславливает остроту проблемы инвестиционной активности в стране.

В настоящей статье представлены интегральные показатели прогнозирования инвестиционной активности в регионах. При этом необходимо подчеркнуть, что на объемы инвестиций, соответственно и на их долю в ВРП, влияет чрезвычайно большое количество факторов, количественно учесть которые не всегда представляется возможным. Так, нельзя отрицать влияние искусства дипломатии на увеличение почти в 3,5 раза удельного веса кредитов иностранных банков в суммарных инвестициях с 1,8 до 6,2 %. При этом более сдержанные высказывания политиков, вероятно, способствовали более стремительному росту. При этом необходимо иметь данные по размерам инвестиций в основной капитал, целью которых является охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Однако изменение политики в области экологии, являющее на величину инвестиций, не позволит количественно расчитать прогноз динамики такого рода значений. Также существует гипотеза корреляции инвестиционной активности разных стран и типа их религий. Однако много противоречий появляется вследствие перехода в плоскость расчетов для подтверждения гипотез. В связи с отсутствием в Российской Федерации культуры инвестиций со стороны физических лиц, с неоднозначным влиянием данного фактора на долю инвестиционных вложений, авторам представляется нецелесообразным включение его в модель прогнозирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (в ред. ФЗ № 205 от 26.07.2017).
2. Воронова Т. А. Инвестиционная активность в стратегии экономического роста: методологические аспекты : дис. ... канд. экон. наук. М., 2004.
3. Зарипова Р. Н. Инвестиционная активность в регионе: дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2004
4. Крутских Д. Б. Инвестиционная активность региона: экономическое содержание и механизм управления развитием : дис. канд. экон. наук. Воронеж, 2011.
5. Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. Инновационное развитие регионов Российской Федерации: показатели оценки, векторы // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4(93). С. 518–523.
6. Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. Региональный ритейл Российской Федерации: тенденции и перспективы. 2018. № 3. Том 9. С. 763–774.
7. Майорова Е. А. Сравнительный анализ состояния и развития торговли в странах Европы // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 173–176.
8. Олиферов А. В., Карашук О. С., Майорова Е. А. Организационно-экономические аспекты трансфера технологий в торговле // Российское предпринимательство. 2018. № 3. Том 19. С. 619–632.
9. Рамазанов И. А., Перельман М. А. Прогнозирование емкости и розничных цен на российском В2С рынке рыбных товаров // Российское предпринимательство. 2018. № 3. Том 19. С. 825–840.

10. 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.
11. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. P. 43–47.
12. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>. Published: 12 November 2018. P. 825–833.
13. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. P. 152–156.
14. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
15. Louis T. Wells, Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment. // Harvard Business school. 2001.
16. Spanish investment activity in 2016 // Venture Capital. 2017.
17. Quaicoe A., Aboagye A., Bokpin G. Assessing the impact of export processing zones on economic growth in Ghana // Research in International Business and Finance. 2017.
18. Ratzinger D., Amess K., Greenman A., Mosey S. The impact of digital start-up founders' higher education on reaching equity investment milestones // Journal of Technology Transfer. 2017.
19. Yates B., Marra M. Social Return On Investment (SROI): Problems, solutions ... and is SROI a good investment? // Evaluation and Program Planning. 2017.
20. Nicholls, J. Social return on investment — Development and convergence // Evaluation and Program Planning. 2017.

REFERENCES

1. Federal Law “On investment activity in the Russian Federation, carried out in the form of capital investments” No. 39-FL dated February 25, 1999 (as amended by the Federal Law No. 205 dated July 26, 2017). (In Russ.).
2. Voronova, T.A. Investment activity in the strategy of economic growth: methodological aspects : dissertation of the candidate of economics. M., 2004. (In Russ.).
3. Zaripova R.N. Investment activity in the region : dissertation of the candidate of economics. Ufa, 2004. (In Russ.).
4. Krutskih D. B. The investment activity of the region: the economic content and the mechanism of development management : dissertation of the candidate of economics. Voronezh, 2011. (In Russ.).
5. Krasilnikova E. A., Nikishin A. F. Innovative development of the regions of the Russian Federation: assessment indicators, vectors // Economy and Entrepreneurship. 2018. No. 4 (93). Pp. 518–523. (In Russ.).
6. Krasilnikova E. A., Nikishin A. F. Regional retail of the Russian Federation: trends and prospects. 2018. No. 3. Vol. 9. Pp. 763–774. (In Russ.).
7. Mayorova E. A. Comparative analysis of the state and development of trade in European countries // Research Azimuth: Economics and Management. 2018. T. 7. No. 1 (22). Pp. 173–176. (In Russ.).
8. Oliferov A. V., Karashchuk O. S., Mayorova E. A. Organizational and economic aspects of technology transfer in trade // Russian Entrepreneurship. 2018. No. 3. Vol. 19. Pp. 619–632. (In Russ.).
9. Ramazanov I. A., Perelman M. A. Prediction of capacity and retail prices in the Russian B2C market of fish products // Russian Journal of Entrepreneurship. 2018. No. 3. Vol. 19. Pp. 825–840. (In Russ.).
10. Chernukhina G.N., Krasilnikova E.A. The influence of modern trends in the development of retail trade on changes in the consumer market conjuncture // Modern competition. 2017. Vol. 11. No. 2 (62). Pp. 64–71. (In Russ.).
11. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. P. 43–47.
12. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>. Published: 12 November 2018. P. 825–833.
13. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. P. 152–156.
14. Federal state statistical service. (In Russ.). URL: <http://www.gks.ru>
15. Louis T. Wells, Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment // Harvard Business school. 2001.
16. Spanish investment activity in 2016 // Venture Capital. 2017.
17. Quaicoe A., Aboagye A., Bokpin G. Assessing the impact of export processing zones on economic growth in Ghana // Research in International Business and Finance. 2017.
18. Ratzinger D., Amess K., Greenman A., Mosey S. The impact of digital start-up founders' higher education on reaching equity investment milestones // Journal of Technology Transfer. 2017.
19. Yates B., Marra M. Social Return On Investment (SROI): Problems, solutions ... and is SROI a good investment? // Evaluation and Program Planning. 2017.
20. Nicholls, J. Social return on investment – Development and convergence // Evaluation and Program Planning. 2017.

Как цитировать статью: Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. Интегральные показатели прогнозирования инвестиционной активности регионов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 197–201. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.157.

For citation: Krasilnikova E. A., Nikishin A. F. Integral indicators of forecasting investment activity of the regions // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 197–201. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.157.

УДК 330.11.4:330.3
ББК 65.050, 65.053, 65.054

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.166

Kuznetsov Sergey Borisovich,
candidate of physical and mathematical sciences,
associate professor,
associate professor of the department of informatics
and mathematics,
Siberian institute of management
of the Russian Academy of National Economy
and Public Administration,
Novosibirsk,
e-mail: sbk@ngs.ru

Кузнецов Сергей Борисович
канд. физ.-мат. наук,
доцент,
доцент кафедры информатики
и математики,
Сибирский институт управления
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы,
Новосибирск,
e-mail: sbk@ngs.ru

ДИВЕРГЕНЦИЯ КАК МЕРА ТЕМПА ОСВОЕНИЯ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

DIVERGENCE AS A MEASURE OF THE FIXED CAPITAL FORMATION

08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики
08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics

Работа посвящена получению комплексной оценки темпа освоения капитальных вложений в производственной и непроизводственной сфере. Автором на базе ранее им же полученных результатов дается дискретная оценка темпов освоения капитальных вложений для основных и непроизводственных фондов экономических объектов вне зависимости от их размера. При моделировании показателя используется динамическая дивергенция, которая учитывает влияние инвестиций в основные фонды и трудовые ресурсы, а также объемы этих факторов производства.

Получен еще один инструмент оценки темпов освоения капитальных вложений, правдоподобность результатов и его дееспособность подтверждают расчеты, проведенные для ряда федеральных округов России и европейских стран.

Анализ расчетов показал, что в результате нехватки инвестиций наблюдается уверенный рост значений дивергенции, что указывает на неустойчивость в экономике. При уменьшении основных фондов или росте безработицы появляются отрицательные значения, что указывает на рецессию в экономике. Значения дивергенции зависят не столько от размера экономического объекта, сколько от стратегии руководящих органов. В формуле расчета дивергенции используется не только производственная часть капитальных вложений, но и инвестиции, вкладываемые в улучшение условий жизни трудящихся. Это делает индикатор более всеобъемлющим.

Предлагаемый индикатор может быть использован как еще один инструмент при оценке эффективности освоения капитальных вложений.

The work is devoted to the issue of obtaining a comprehensive assessment of the pace of development of the capital investments in production and non-production sphere.

The author gives a discrete assessment of the development rates for fixed and non-production assets of economic objects, regardless of their size. Dynamic divergence is used to model the indicator. It takes into account the impact of investments in fixed assets and human resources, as well as the volume of these factors of production.

A new indicator is proposed to assess the pace of development of capital investments. Calculations carried out for a number of Federal districts of Russia and European countries confirm the credibility of the results and its capacity.

Analysis of the calculations showed that as a result of lack of investment there is a steady increase in the values of divergence. This phenomenon indicates instability in the economy. Negative values appear when fixed assets decrease or unemployment increases, which indicates a recession in the economy. The values of divergence do not depend so much on the size of the economic object as on the strategy

of the governing bodies. The divergence formula uses not only the productive part of the capital investment, but also the investment in improving the living conditions of workers. This makes the indicator more comprehensive.

The proposed indicator can be used as another tool in assessing the effectiveness of capital investments.

Ключевые слова: моделирование, дивергенция, капитальные вложения, темп освоения, инвестиции, факторы производства, кризис, трудовые ресурсы, основные фонды, индикатор освоения капитальных вложений.

Keywords: modeling, divergence, capital investment, pace of development, investments, factors of production, crisis, human resources, fixed assets, indicator of the fixed capital formation.

Введение

В работе экономического объекта (предприятия, региона, страны) важную роль играют инвестиции, которые осуществляются в форме капитальных вложений. Их главным эффектом является создание новых производственных мощностей и введение в действие непроизводственных объектов. Одной из задач, возникающей при разработке инвестиционной стратегии, являются темпы освоения капитальных вложений. Проблема, которая может возникнуть при освоении, являются медленные темпы или вообще «замораживание» строительства объектов, что представляется опасностью для инвестора.

Среди временных характеристик эффективности капитальных вложений в производственной сфере можно выделить срок окупаемости. Экономисты, работающие в этой

области, направляют свои усилия на уменьшение продолжительности строительства на базе нормативных данных, корректируя их под реальные условия производства [1].

В. М. Кирнос, анализируя фактические данные, сформулировал несколько моделей, которые учитывают влияние экономических и организационно-технологических факторов на время выполнения строительства объектов [2]. Были предложены модели, позволяющие дифференцированно подходить к нормативным срокам и стоимости строительства [3].

Оценивающий показатель, который обобщает интенсивность капитальных вложений, определяется поведением капитальных вложений в течение строительства объекта [4]. При анализе освоения капитальных вложений используется коэффициент интенсивности ($K_{\text{инт}}$) возникновения незавершенного строительства. Коэффициент $K_{\text{инт}}$ представляет собой отношение планового коэффициента к стандартному коэффициенту распределения капитальных вложений [5].

При анализе эффективности использования капитала используют коэффициент оценки движения капитала и интенсивность движения. Этот коэффициент объединяет группу показателей, оценивающих поступление, выбытие и использование средств на конец отчетного периода.

В ряде работ предлагаются модели влияния темпов освоения капитальных вложений на рост экономики объекта [6–8].

Целью работы является комплексная оценка темпа освоения капитальных вложений в производственной и непроизводственной сфере.

Результатом работы является получение дискретной оценки темпов освоения капитальных вложений для основных и непроизводственных фондов экономических объектов вне зависимости от их размера. При моделировании показателя используется динамическая дивергенция от капитальных вложений, а также объемы основных фондов.

Научная новизна заключается в получении нового индикатора, который оценивает темпы освоения капитальных вложений.

Практической значимостью является получение еще одного инструмента оценки темпов освоения, правдоподобность результатов которого подтверждают расчеты, проведенные для ряда федеральных округов России и европейских стран.

Полученные результаты

Если в пространстве возобновляемых факторов производства (K — основные фонды, L — трудовые ресурсы), рассмотренных в некоторый момент времени t , проанализировать движение капитальных вложений, то к моменту времени $t + \Delta t$ получим новый объем возобновляемых факторов производства. В работе [9, с 36–37] было показано, что динамическая дивергенция от капитальных вложений в производственную и непроизводственную сферу деятельности представляет собой темп освоения вложений. Дивергенция определяется по формуле:

$$\varepsilon = \text{DIV}(\bar{I}) = \frac{v_L}{|\bar{v}|^2} \frac{\partial I_L}{\partial t} + \frac{v_K}{|\bar{v}|^2} \frac{\partial I_K}{\partial t} + \frac{\partial I_L}{\partial L} + \frac{\partial I_K}{\partial K}, \quad (1)$$

где вектор \bar{I} состоит из двух компонент: I_K — капитальные вложения в производственную сферу экономики и I_L — капитальные вложения в непроизводственную сферу эконо-

мики. Скорость изменения капитала и трудовых ресурсов

определяется по формулам $v_K = \frac{dK}{dt}$ и $v_L = \frac{dL}{dt}$. Модуль квадрата скорости обновления возобновляемых факторов производства определяется по формуле $|\bar{v}|^2 = v_K^2 + v_L^2$. Обозначение $\frac{\partial I_p}{\partial t}$ определяет частные производные по времени от капитальных вложений в p -й фактор производства, $\frac{\partial I_p}{\partial p}$ — частные производные по p -му фактору производства.

Для определения приближенного темпа освоения капитальных вложений воспользуемся дискретным представлением (1). Вместо непрерывных функций $v_K, v_L, \frac{\partial I_p}{\partial p}, \frac{\partial I_p}{\partial t}$

будем рассматривать конечно-разностные аналоги. Предположим, что нам известны объемы капитальных вложений, основных фондов и трудовых ресурсов в моменты времени t и $t + \Delta t$. Для изменения объема факторов производства будем использовать децентрированные временные разности:

$\Delta K = K(t + \Delta t) - K(t), \Delta L = L(t + \Delta t) - L(t), v_K \approx \frac{\Delta K}{\Delta t}, v_L \approx \frac{\Delta L}{\Delta t}, \frac{\partial I_K}{\partial K} \approx \frac{\Delta I_K}{\Delta K}, \frac{\partial I_L}{\partial L} \approx \frac{\Delta I_L}{\Delta L}, \frac{\partial I_K}{\partial t} \approx \frac{\Delta I_K}{\Delta t}, \frac{\partial I_L}{\partial t} \approx \frac{\Delta I_L}{\Delta t}.$

Предположим, что за временной интервал Δt капитальные вложения $\bar{I} = (I_K, I_L)$ были полностью освоены, тогда конечно-временной аналог формулы (1) примет вид:

$$\varepsilon = \frac{\Delta I_L \Delta L + \Delta I_K \Delta K}{(\Delta L)^2 + (\Delta K)^2} + \frac{\Delta I_L}{\Delta L} + \frac{\Delta I_K}{\Delta K}.$$

Если бы капитальные вложения мгновенно осваивались и начинали давать отдачу, то $\varepsilon = 3$. Но из-за медленных темпов освоения и возможности «замораживания» дивергенция может значительно отличаться от идеального значения. Уменьшение показателя $\varepsilon < 3$ означает торможение темпов освоения капитальных инвестиций. Отрицательные значения появляются при отрицательном росте основных фондов или объема трудовых ресурсов. Значения $\varepsilon > 3$ указывают на интенсивное освоение инвестиций.

Капитальные вложения измеряются в денежных единицах на единицу времени (ден. ед./ед. вр.), основные фонды и изменение основных фондов — в ден. ед. Трудовые ресурсы и изменение объема трудовых ресурсов будем определять через заработную плату и измерять в ден. ед. Дивергенция ε измеряется в 1 / ед. вр., что соответствует размерности темпа изменения капитальных вложений.

Рассмотрим ежегодное изменение дивергенции капитальных вложений, т. е. $\Delta t = 1, \Delta I_K = I_{Ki}, \Delta I_L = I_{Li}, \Delta K = K_i - K_{i-1}, \Delta L = L_i - L_{i-1}, I_{Ki}$ — объем капитальных вложений в производственную сферу в i -м году, I_{Li} — объем капитальных вложений в непроизводственную сферу в i -м году, K_i — объем основных фондов в i -м году, L_i — объем трудовых ресурсов в i -м году. Выражение (1) в i -м году может быть представлено в виде:

$$\varepsilon_i = \frac{I_{Li}(L_i - L_{i-1}) + I_{Ki}(K_i - K_{i-1})}{(L_i - L_{i-1})^2 + (K_i - K_{i-1})^2} + \frac{I_{Li}}{L_i - L_{i-1}} + \frac{I_{Ki}}{K_i - K_{i-1}}.$$

Падение объема инвестиций сказывается на увеличении темпов их освоения. Как правило, экономические кризисы сопровождаются сокращением инвестиций и ростом инфляции, поэтому денежные средства пытаются быстрее освоить. Поэтому в период кризисов следует ожидать интенсивный рост дивергенции, а в период экономического роста — стабильное поведение дивергенции.

Полученная формула позволяет моделировать ежегодное (ежеквартальное, ежемесячное) поведение дивергенции. Рассмотрим две группы федеральных округов

России. В первую группу вошли Центральный, Северо-Западный и Приволжский федеральные округа. Вторая группа округов — Уральский, Сибирский и Дальневосточный. Поведение дивергенции будем анализировать с 2006 по 2015 г. Для расчетов использовались данные Федеральной службы государственной статистики [10]. На всех рисунках ось абсцисс является временной осью с интервалом от 2006 до 2015 г., а ось ординат указывает значения дивергенции капитальных вложений, измеряемых в 1/год, т. е. темп освоения (рис. 1).

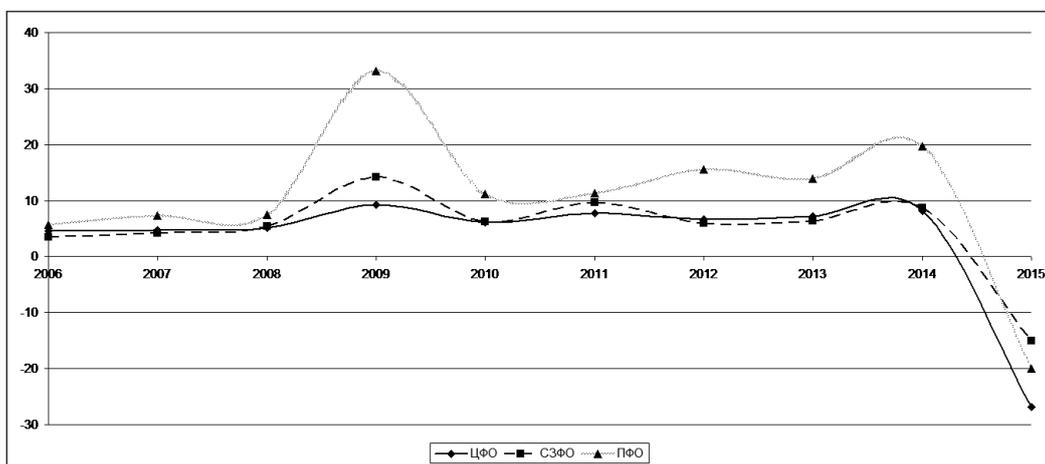


Рис. 1. Поведение дивергенции капитальных вложений федеральных округов

В Центральном федеральном округе инвестиции в основной капитал с 2006 по 2008 г. имели хорошую тенденцию к росту, и в 2008 г. они составляли 2278 млрд руб. Однако из-за сложной экономической ситуации в стране в 2009 г. произошло резкое снижение данного показателя, и его значение составило 1928 млрд руб.[7]. Это обстоятельство привело к ускорению освоения капитальных вложений и росту дивергенции ϵ в 2009 г. С 2010 по 2015 г. развитие дивергенции капитальных вложений шло без особых флуктуаций. События, связанные с введением санкции

в отношении России 2015 г., сразу же сказались на экономике. Прирост трудовых ресурсов уменьшился на 22,4 млрд руб., что повлекло за собой появление отрицательного значения дивергенции и ее резкое падение. Подобные картины наблюдаются в Северо-Западном и Приволжском округах. Во всех округах наблюдается снижение капитальных вложений в 2009 г. и отрицательные значения прироста трудовых ресурсов в 2015 г.

Вторая группа округов показывает немного другое поведение дивергенции капитальных вложений (рис. 2).

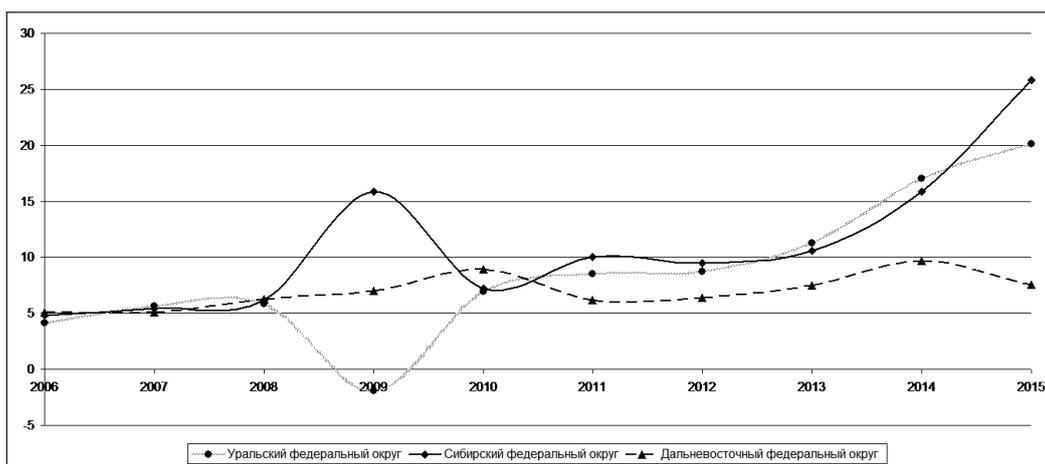


Рис. 2. Поведение дивергенции капитальных вложений федеральных округов

Капитальные вложения в производственную сферу в 2009 г. в Уральском федеральном округе упали почти на 150 млрд руб. и на 20 млрд руб. уменьшились в непроизводственной сфере, на 25 млрд руб. сократился прирост трудовых ресурсов [10]. Сокращение финансирования и трудовых ресурсов привело к отрицатель-

ному всплеску дивергенции. Небольшое сокращение инвестиций в основной капитал (11 млрд руб.) и значительное уменьшение непроизводственной сферы (почти 70 млрд руб.) при продолжающемся росте основных фондов и трудовых ресурсов привели к росту дивергенции капитальных вложений.

Падение капитальных вложений на 110 млрд руб. в Сибирском федеральном округе в 2009 г. вызвало рост дивергенции, который прекратился уже на следующий год. Падение инвестиций в основной капитал наблюдается с 2013 г. В 2015 году происходит резкое падение инвестиций на 110 млрд руб. в производственной сфере и на 52 млрд руб. в непроизводственной сфере, но рост основных фондов и трудовых ресурсов продолжается [10]. Эти факты привели к росту дивергенции капитальных вложений начиная с 2013 г.

Дальневосточный федеральный округ показал рост капитальных вложений в 2009 г., рост основных фондов и небольшое падение объемов трудовых ресурсов, что никак не отразилось на дивергенции. В 2010 году был самый маленький прирост основного капитала и капитальных вложений в основной капитал, это сказалось на небольшом росте дивергенции. Начало санкций на Дальневосточный

округ никак не повлияло. Продолжается рост капитальных вложений в основные и непроизводственные фонды, и эти фонды стабильно растут. Эти явления нашли отражение на поведении дивергенции капитальных вложений.

На примере федеральных округов дивергенция показывает адекватное поведение, попытаемся изучить ее поведение на примерах экономик государств. Опираясь на статистические данные, проанализируем поведение дивергенции капитальных вложений на ряде стран Евросоюза.

Рассмотрим две группы стран: ведущие страны Европы — Германия, Великобритания и Франция и рядовые страны — Австрия, Бельгия и Греция. Поведение дивергенции будем анализировать ежегодно с 2002 по 2015 г. Данные брались в текущих ценах в евро [11]. Используя эти данные, для первой группы стран получили графики поведения дивергенции капитальных вложений (рис. 3).

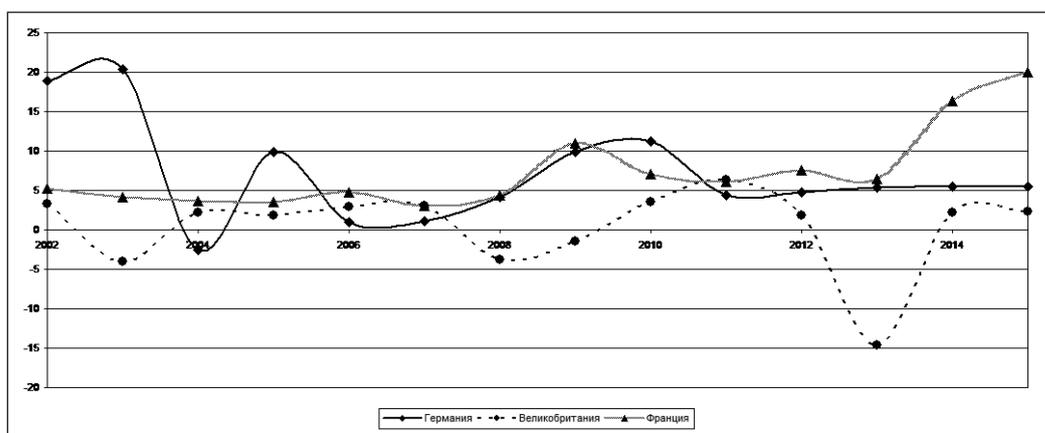


Рис. 3. Дивергенция капитальных вложений

На рисунке ось абсцисс является временной осью с интервалом с 2002 г. до 2015 г., а ось ординат указывает значения дивергенции капитальных вложений.

Падение объема инвестиций сказывается на увеличении темпов их освоения. Как правило, экономические кризисы сопровождаются сокращением инвестиций и ростом инфляции, поэтому денежные средства пытаются быстрее освоить. Небольшое уменьшение показателя «Общий объем инвестиций» (ООИ) Германии с 19,9 % от ВВП в 2002 г. до 19,6 % в 2003 г. совпало с программой ускоренного развития промышленности, доля которой в ВВП достигла 29 % в этом году. В результате нехватки капитальных вложений темпы роста освоения возросли. В Германии в 2004 г. наблюдалось сокращение основного капитала, и это привело к отрицательным значениям дивергенции. В 2005 году снова наблюдается падение показателя ООИ до 18,8 % от ВВП, что незамедлительно отразилось на росте дивергенции. Согласно данным Международного валютного фонда, самое быстрое уменьшение показателя ООИ в Германии было отмечено в 2009 г. Значение показателя 21 % от ВВП в 2008 г. опустилось до 18,1 % от ВВП в 2009 г., что является самым большим спадом за изучаемый период. Сокращение объемов инвестиций привело к росту дивергенции. Но уже на следующий год наблюдается самый быстрый рост индикатора ООИ, он вырос до 19,6 % от ВВП. Как результат этого роста наблюдается падение значения дивергенции. В 2011 году продолжается рост инвестиций — 21 % от ВВП и наблюдается дальнейшее падение дивергенции

капитальных вложений. Все последующие годы показатель ООИ составлял порядка 19,3 % от ВВП, что отразилось на поведении дивергенции [12].

В экономике Франции показатель ООИ ввел себя относительно стабильно: с 21,2 % от ВВП в 2002 г. до 24,1 % в 2008 г. В следующем году наблюдается резкое падение показателя до 21,3 %, что незамедлительно сказалось на росте дивергенции капитальных вложений. На следующий год начинается новый рост индикатора ООИ, он доходит до 22,3 % в 2013 г., и последние два наблюдаемых года происходит падение показателя. Соответственно, наблюдается падение дивергенции до 2013 г. [12]. В 2013 году правительство Франции заморозило большинство правительственных расходов, свернуло мероприятия по стимулированию экономики и отменило налоговые льготы с целью приведения дефицита бюджета к нормам Евросоюза. Эти правительственные мероприятия вызвали нехватку финансовых средств, что повлекло рост дивергенции.

В Великобритании в 2003, 2008–2009 и 2013 гг. наблюдалось сокращение основного капитала, что привело к отрицательным значениям дивергенции. В период с 2004 по 2007 г. наблюдается стабильный рост показателя ООИ с 18,3 % от ВВП до 19,2 %, эту стабильность демонстрирует поведение дивергенции. В последующие три года после кризиса 2008 г. наблюдается рост дивергенции капитальных вложений, что связано с резким падением индикатора ООИ с 18 % от ВВП в 2008 г. до 15,3 % в 2009 г. Согласно прогнозам показатель Великобритании достигнет объема 18 % от ВВП только в 2017 г. [12].

Рассмотрим вторую группу стран: Австрия, Бельгия и Греция. Несмотря на то, что масштабы экономик сильно разнятся в сравнении со странами первой группы, измене-

ние поведения дивергенции капитальных вложений находится в интервале от -10 до 20 (1/год), так же как и в первой группе. График поведения представлен на рис. 4.

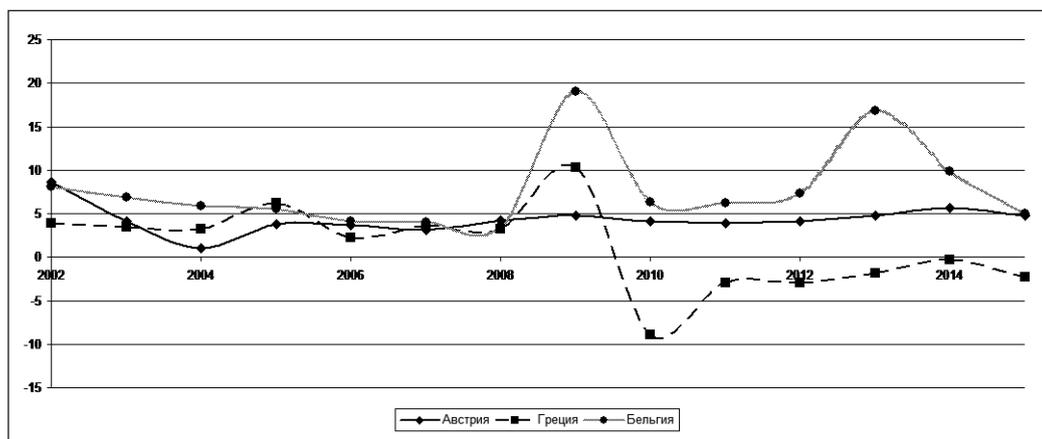


Рис. 4. Дивергенция капитальных вложений

Австрия, одна из самых стабильных стран Европы, относительно легко прошла через экономический кризис 2008 г. Глобальный экономический упадок привел к короткой рецессии в австрийской экономике. Сокращение ВВП на 3,8 % в 2009 г. сменилось ростом на 2 % уже в 2010 г. и на 2,7 % в следующем году [13]. Показатель ООИ Австрии за последние 35 лет мало меняется и находится в районе 23 % от ВВП. То же показывает дивергенция: она мало меняется и находится в интервале от 1 до 6.

В последние годы Греция является одной из самых проблемных стран Европы. Первый всплеск дивергенции объясняется падением значения индикатора ООИ с 25,3 % от ВВП Греции в 2004 г. до 22,1 % в 2005 г. Дальнейший рост индикатора до 26,1 % от ВВП в 2006 г. привел к падению дивергенции. Так же как и для большинства стран Европы, 2009 г. был сложным годом в Греции. Показатель ООИ в 2009 г. падает до 18,3 % с 25 % от ВВП предыдущего года, что вызывает рост дивергенции. Но в последующие шесть лет показатель продолжает падать и достигает значения 9,8 % от ВВП Греции. Весь этот период наблюдается отрицательная динамика ВВП, кроме 2014 г. (0,6 %), рост безработицы с 7,3 % в 2008 г. до 25,6 % в 2015 г. [14]. Падение объема основных фондов составило более 100 млрд евро [11]. Отрицательные значения прироста трудовых ресурсов и основного капитала привели к уменьшению дивергенции и появлению отрицательных значений.

До кризиса 2008 г. Бельгия являлась достаточно благополучной страной Европы. Индикатор ООИ упал в 2009 г. до 21,7 % от ВВП Бельгии с 25,7 % в предыдущем году. Падение на 4 пункта отразилось в росте дивергенции. Но уже в следующем году начинается рост индикатора. В 2013 году наблюдается новое падение индикатора до 22,1 %. ВВП Бельгии в этот год вырос только на 0,1 %, а уровень безработицы достиг 8,8 %. Государственный долг Бельгии в 2013 г. был около 100 % от ВВП, что стало отрицательным фактором для инвесторов. Инвесторы полагали сильную подверженность кризису бельгийской экономики. Эти факторы отразились на поведении дивергенции капитальных вложений. В 2014 году начался рост показателя ООИ, что привело к падению дивергенции.

Выводы

Дивергенция капитальных вложений в производственную и непроизводственную сферы деятельности позволяет оценивать темпы освоения инвестиций. Изменение прироста капитала за время Δt определяется по формуле:

$$\Delta K = (1 - \delta_K)I_K \Delta t = (1 - \delta_K)\Delta I_K.$$

Аналогично изменение прироста в непроизводственной сфере за этот же промежуток времени:

$$\Delta L = (1 - \delta_L)\Delta I_L,$$

где δ_K, δ_L — коэффициенты амортизации.

Подставим полученные выражения в конечно-временной аналог формулы (1) и получим:

$$\varepsilon = \frac{2 - \delta_L - \delta_K}{(1 - \delta_L)^2 + (1 - \delta_K)^2} + \frac{1}{1 - \delta_L} + \frac{1}{1 - \delta_K}.$$

Рост значений дивергенции указывает на нехватку денежных средств, отрицательные значения указывают на рецессию в экономике. Идеальное значение дивергенции $\varepsilon = 3$ соответствует мгновенному освоению инвестиций без амортизации, поэтому поведение значений индикатора в районе этого числа указывает на ровные, хорошие темпы освоения капитальных вложений.

Формула (1) является своеобразным инструментом анализа инвестиционной политики в экономическом объекте и может указать, когда необходимо стимулирование инвестиций в непроизводственной сфере, а когда — в основной капитал. Формула показывает взаимовлияние прироста производственной и непроизводственной сфер и комплексно оценивает развитие экономики.

В работе были использованы децентрализованные временные разности, так как централизованные приводят к сглаживанию явлений в экономике и получение не совсем корректных результатов. Использование ежемесячных и квартальных статистических данных уточняет полученные результаты.

Полученный индикатор можно использовать как еще один инструмент при оценке эффективности освоения капитальных вложений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Быстров В. А., Лебедев В. И. Экономическая оценка инвестиций в трудовую деятельность. URL: <http://fs.nashaucheba.ru/docs/180/index-430745.html?page=19>
2. Кирнос В. М., Залунин В. Ф., Дадиверина Л. Н. Организация строительства. Днепропетровск : Пороги, 2005. 309 с.
3. Кирнос В. М., Дадиверина Л. Н., Заяц Е. И. Теоретические основы моделирования ресурсного обеспечения реализации строительных проектов // Вісн. Придніпр. держ. акад. буд-ва та архіт. 2004. № 10. С. 38–42.
4. Пичугин С. А., Пичугина Т. С. Оценка выбора организационно-экономических вариантов при управлении инвестициями // Коммунальное хозяйство городов. Харьков : Техника, 1998. Вып. 13. С. 134–138.
5. Омаров Э. А., Сысоева Е. О., Валеев А. Р. Интенсивность освоения капитальных вложений, распределенных по времени строительства объекта // Имущественные отношения в РФ. 2012. № 12. С. 73–78.
6. Клочков В. В., Вдовенков В. А. Задержки реализации инвестиционных проектов развития производственного потенциала предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 8(242). С. 13–17.
7. Русанова А. Л., Клочков В. В. Анализ эффективности российской практики финансирования инновационных проектов в наукоемкой промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 5. С. 57–61.
8. Почукаева О. В. Модель прогнозирования развития машиностроения // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2011. Т. 9. С. 259–277.
9. Кузнецов С. Б. Моделирование неустойчивостей, возникающих при освоении инвестиций // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 6(60). С. 35–38.
10. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
11. Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
12. Перспективы развития мировой экономики (Международный Валютный Фонд): Общий объем инвестиций. URL: http://data.trendeconomy.ru/imf/weo/Investment_NID_NGDP/Germany
13. Экономика Австрии. Экономическая характеристика Австрии. URL: <http://www.world-globe.ru/countries/austria/economy/>
14. Конкретные причины глубокого кризиса в Греции. URL: <http://uainfo.org/blognews/1436010337-konkretnye-prichiny-glubokogo-krizisa-v-gretsii.html>

REFERENCES

1. Bystrov V. A., Lebedev V. I. Economic evaluation of investments in labor activity. (In Russ.). URL: <http://fs.nashaucheba.ru/docs/180/index-430745.html?page=19>.
2. Kirnos V. M., Zalunin V. F., Dadiverin L. N. Arrangement of construction. Dnepropetrovsk : Porogi, 2005. 309 p. (In Russ.).
3. Kirnos V. M., Dadiverina L. N., Zayats E. I. Theoretical bases of modeling of resource provision of construction projects // Bulletin of Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture. 2004. No. 10. Pp. 38–42. (In Russ.).
4. Pichugin S. A., Pichugina T. S. Evaluation of the choice of organizational and economic options when managing investments // Municipal services of the cities. Kharkov : Tekhnika, 1998. Issue 13. Pp. 134–138. (In Russ.).
5. Omarov E. I., Sysoeva E. O., Valeev A. R. Intensity of development of capital investments distributed at the time of facility construction // Property relations in the RF. 2012. No. 12. Pp. 73–78. (In Russ.).
6. Klochkov V. V., Vdovenkov V. A. Delay of implementation of investment projects of the enterprise industrial potential development // Financial analytics: problems and solutions. 2015. No. 8(242). Pp. 13–17. (In Russ.).
7. Rusanov A. L., Klochkov V. V. Efficiency analysis of the Russian practice of financing of innovative projects in the high technology industry // Audit and financial analysis. 2011. No. 5. Pp. 57–61. (In Russ.).
8. Pochukaeva O. V. Forecasting model of mechanical engineering // Scientific works: Institute of national economic forecasting of RAS. 2011. Vol. 9. Pp. 259–277. (In Russ.).
9. Kuznetsov S. B. Modeling of the instabilities arisen in development of investment // Science and business: ways of development. 2016. No. 6(60). Pp. 35–38. (In Russ.).
10. Federal state statistics service. (In Russ.). URL: <http://www.gks.ru/>
11. Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
12. World economic development prospects (International Monetary Fund): total investments volume. (In Russ.). URL: http://data.trendeconomy.ru/imf/weo/Investment_NID_NGDP/Germany
13. Austria's economy. Economic characteristics of Austria. (In Russ.). URL: <http://www.world-globe.ru/countries/austria/economy/>
14. The specific causes of the deep crisis in Greece. (In Russ.). URL: <http://uainfo.org/blognews/1436010337-konkretnye-prichiny-glubokogo-krizisa-v-gretsii.html>

Как цитировать статью: Кузнецов С. Б. Дивергенция как мера темпа освоения капитальных вложений // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 202–207. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.166.

For citation: Kuznetsov S. B. Divergence as a measure of the fixed capital formation // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 202–207. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.166.

УДК 334.784
ББК 65.59(4/8)

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.132

Lazanyuk Inna Vasilyevna,
candidate of economics,
associate professor at the department
of economic and mathematical modeling,
Peoples' Friendship University of Russia,
Moscow,
e-mail: liv.rudn@gmail.com

Лазанюк Инна Васильевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
экономико-математического моделирования,
Российский университет дружбы народов,
г. Москва,
e-mail: liv.rudn@gmail.com

Revinova Svetlana Yurievna,
candidate of economics,
associate professor at the department
of economic and mathematical modeling,
Peoples' Friendship University of Russia,
Moscow,
e-mail: revinova_syu@rudn.ru

Ревина Светлана Юрьевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры
экономико-математического моделирования,
Российский университет дружбы народов,
г. Москва,
e-mail: revinova_syu@rudn.ru

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРАНАХ БРИКС: ОТ СТРАТЕГИИ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

ICT IN THE BRICS COUNTRIES: FROM STRATEGY TO COOPERATION

08.00.14 – Мировая экономика
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.14 – Global economics
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье проанализированы различные аспекты развития сферы информационно-коммуникационных технологий, включая анализ динамики развития отрасли, рейтинговых оценок, мер государственной поддержки. Определены ключевые достижения и проблемные вопросы стран в данной сфере. Исследован уровень развития информационно-коммуникационных технологий в странах БРИКС как базы для перехода на цифровую экономику как по отдельности, так и совместно. В ходе анализа раскрыты преимущества и диспропорции среди стран БРИКС с точки зрения развития информационно-коммуникационных технологий. Выявлено, что страны БРИКС находятся на разных стадиях перехода к цифровой экономике, и, несмотря на явное лидерство Китая, шансы у остальных стран значительные. В статье обозначены возможные направления развития, которые могут стать ориентиром для технологического прорыва в странах БРИКС.

Keywords: ICT, Russia, India, China, Brazil, South Africa, BRICS, IT, digital economy, strategic cooperation.

Введение

Интерес к вопросу об уровне влияния информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на современную экономику вызван объективной неизбежностью трансформации экономических отношений, которая неразрывно связана с цифровой экономикой. Вопрос становления и развития цифровой экономики является актуальным не только с точки зрения теории, но и с точки зрения практики для любой страны.

The article analyzes the various aspects of ICT development, including an analysis of the dynamics of the industry development, ratings, and government support measures. Key achievements and problematic issues of the countries in this field were identified. The level of ICT development in the BRICS countries as a base for transition to a digital economy, both individually and jointly, was investigated. The analysis revealed the advantages and imbalances among the BRICS countries in terms of ICT development. It revealed that the BRICS countries are at different stages of transition to the digital economy, and despite the clear leader of China, the rest countries have good chances. This article defines the possible directions of development that can become a reference point for technological breakthrough in the BRICS countries.

Концепция цифровой экономики появилась в последнем десятилетии XX в. Н. Негропonte сформулировал основополагающие принципы цифровой экономики, которые связаны с недостатками классических товаров (вес, сырье, транспорт) и преимуществами новой экономики (отсутствие веса товаров, виртуальность, почти не нужное сырье, мгновенное глобальное перемещение) [1]. В концепции К. Швабаэто прежде всего масштабные изменения, происходящие сегодня в производственной сфере, которые совокупно оцениваются как «новая промышленная революция», «четвертая промышленная революция» [2]. В «Докладе о мировом развитии 2016: Цифровые дивиденды» Всемирного банка показано, что информационные технологии приобретают все большую важность в экономическом развитии всех стран мира без исключения [3]. О том, что ИТ являются одним из ключевых факторов роста в странах с развитой экономикой, написано много научных работ. Например, Колеккия и Шрейер [4] подтвердили положительное влияние капиталовложений в ИКТ на экономический рост; Блум, Садун и Ван Реенен [5] объяснили, что рост производительности в США, который ускорился после 1995 г. (в отличие от Европы), обеспечен за счет

Ключевые слова: ИКТ, Россия, Индия, Китай, Бразилия, ЮАР, БРИКС, ИТ, цифровая экономика, стратегическое сотрудничество.

секторов, которые интенсивно использовали информационные технологии (ИТ), Йоргенсон, ХуонгВу и др. [6; 7] оценили вклад секторов, использующих ИТ, в совокупный рост ТФР. Таким образом, вопросы развития ИКТ и цифровой экономики приобретают важнейшее значение во всех странах, как развитых, так и развивающихся. Для развивающихся стран, различающихся своими моделями экономического роста, такого рода исследований проведено недостаточно.

Страны БРИКС уделяют большое внимание сфере ИКТ. Так, в 2015 г. в принятом коммюнике [8] отмечено, что расширение сотрудничества в области ИКТ должно обеспечивать всеобщий доступ и основываться на понимании потребностей правительства, бизнеса и общества. В 2016 году в принятой совместной программе развития стран БРИКС в области ИКТ выделены потенциальные области сотрудничества ИКТ. В 2018 году была согласована совместная работа по операционализации партнерства в области новой промышленной революции, целью которой является расширение возможностей, связанных с четвертой промышленной революцией, углубление сотрудничества стран БРИКС в сфере цифровизации. Целью стран БРИКС является согласованное развитие цифровой экономики на территории стран и сотрудничество в ИКТ-сфере.

Переход к цифровой экономике может помочь развивающимся странам сократить разрыв с развитыми странами. Однако чтобы решить эту проблему и извлечь выгоду из новой экономики, развивающиеся страны должны быть очень хорошо подготовлены с точки зрения информатизации и проникновения ИКТ. Мы проводим комплексный анализ основных показателей ИКТ в странах БРИКС, чтобы понять возможность широкого внедрения базовых цифровых технологий в этих странах. Доступ к Интернету и мобильная цифровая связь могут быть описаны как одна из основных потребностей общества XXI в., сопоставимая с потребностями в электричестве и освещении. Уровень экономического развития можно охарактеризовать как способность удовлетворять основные требования всех граждан, и в настоящее время доступность ИКТ находится среди них.

Цель исследования — анализ мер государственной поддержки и текущей ситуации в сфере ИКТ стран БРИКС как основной предпосылки перехода к цифровой экономике. В процессе исследования использовались **методы** научного исследования, такие как количественный и качественный анализ данных, анализ законодательства и нормативно-правовых актов, сравнения, обобщения и др. Основой для исследования послужили данные Всемирного банка, Всемирного экономического форума (WEF), базы данных общей экономики и других открытых источников.

Основная часть

Вопросы развития информационных технологий во всех странах БРИКС пользуются усиленной государственной поддержкой. В Индии реализуются два ключевых государственных проекта «Сделано в Индии» и «Цифровая Индия», целью которых является стремительное развитие цифровой экономики. Целый ряд льгот и преимуществ предусмотрен для компаний-экспортеров ИКТ в части налоговых льгот, тарифов на электроэнергию, преференций при строительстве инфраструктуры и найме специалистов. Значительная часть управленческих функций по поддержке и развитию отрасли отдана негосударственной ассоциации ИТ-компаний NASSCOM, которая быстро реагирует на любые изменения [9].

Импульсом к развитию сектора ИКТ в Китае стали реформы, начатые в 1980-х гг. В Китае определены конкретные задачи и меры поддержки в целях содействия развитию в национальных стратегиях и программных документах, таких как «Инструктивные указания Государственного Совета КНР по активному продвижению действия Интернет+» (2015 г.), стратегия «Сделано в Китае – 2025» (2015 г.) и т. д. Согласно данным Белой книги, объем цифровой экономики Китая в 2016 г. оценивался в 22,6 трлн юаней (примерно 3,2 трлн долл. США) и вырос номинально на 18,9 % по сравнению с предыдущим годом, что значительно выше, чем темпы роста ВВП.

Государственная поддержка оказывается отрасли ИТ в Бразилии. В 2011 году был принят план «Бразилия Главный» (Brasil Maior) для 19 стратегических секторов экономики страны. Существуют налоговые льготы для экспортирующих компаний и возврат налога на прибыль компании в качестве затрат на обучение персонала. Для компаний, экспортирующих ИТ (более 60 % выручки от экспорта) отменены некоторые социальные налоги, минимальный налог на промышленные продукты (на 75–95 % для всех ИТ-продуктов и услуг в 2015 г. и на 70–85 % в 2016 г.). Крупнейшие государственные и частные банки предоставляют льготные условия кредитования для ИТ-компаний.

Внедрение ИТ в ЮАР проходит медленными темпами. Тем не менее разработаны следующие основные документы: «План развития информационного общества» (2006 г.), «Национальная политика ЮАР по внедрению широкополосного доступа» (2013 г.), «Экспертный отчет о национальной политике в сфере интеграции ИКТ» (2015 г.). В принятой общенациональной программе «Инновации на пути к экономике, основанной на знаниях» (2007 г.) определена стратегия ИКТ для инновационного развития страны. Государственная поддержка развития ИТ не такая значительная, как в других странах БРИКС, но и здесь предусмотрено снижение налогов на прибыль.

Государственная поддержка ИТ-отрасли в РФ соответствует мировым тенденциям: введены налоговые льготы, созданы технопарки, инновационные центры и венчурные фонды с государственным участием, взят курс на информатизацию общества и государственных органов. Утвержден целый ряд документов: «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года», «Развитие отрасли информационных технологий», также реализуется государственная программа «Информационное общество (2011–2020 годы)» [10]. В РФ принята и реализуется Национальная технологическая инициатива, в которую включен комплекс мер по обеспечению технологического развития России до 2035 г., запущена программа «Цифровая экономика Российской Федерации».

Результаты

Проведенный анализ государственных программ позволяет сделать вывод, что государственная поддержка ИТ в странах БРИКС уже привела к определенным результатам. Некоторое отставание РФ и ЮАР, которое имело место до 2012 г., связанное с тем, что государственные меры были приняты позже, чем в других странах, устранено.

Также можно отметить сходство в подходах к ускоренному технологическому развитию в России и Индии. В обеих странах в принятых государственных программах выделены основные направления технологического развития:

инфраструктура, включая электроэнергетику; образование и здравоохранение; информационные и коммуникационные технологии; критические технологии (атомная отрасль, космос и оборонная промышленность).

Анализ показателей, отражающих достижения стран БРИКС в части развития ИКТ, позволил сделать несколько важных выводов. На рисунке 1 видно, что основной вклад в экспорт товаров ИКТ стран БРИКС вносит Китай. Китай

зарекомендовал себя поставщиком электроники; благодаря государственной политике, Китай разрабатывает собственные высокотехнологичные продукты. В России рост высокотехнологичного экспорта за наблюдаемый период увеличился в 1,7 раза с 3,9 млрд долл. США до 6,7 млрд долл. в 2016 г., рост показателя говорит о растущем потенциале. Можно отметить, что в целом по странам БРИКС наблюдается общая тенденция к снижению.

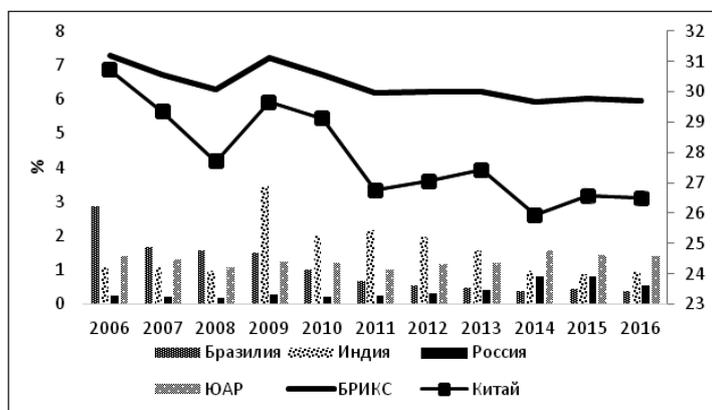


Рис.1. Экспорт товаров ИКТ (% от общего экспорта товаров)

Источник: World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/>

За последние 10 лет импорт ИКТ-товаров в странах БРИКС имеет общую тенденцию к росту на фоне замедленного роста мирового импорта ИКТ (рис. 2). Среди

стран БРИКС по этому показателю Китай также занимает лидирующие позиции, хотя разрыв между странами не такой большой.

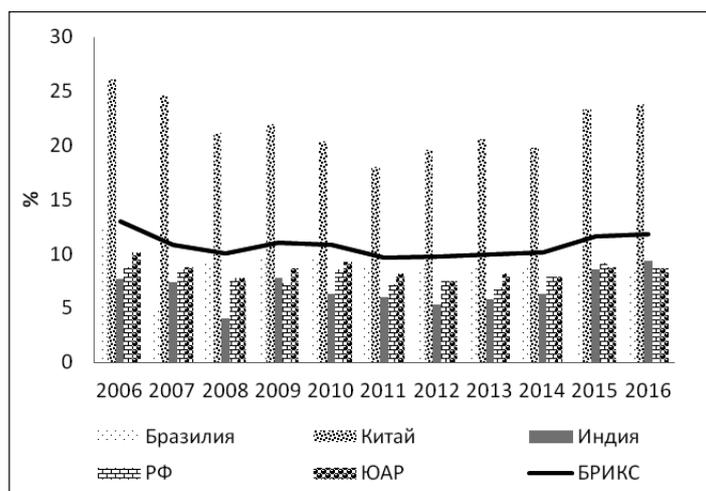


Рис.2. Импорт товаров ИКТ в БРИКС, 2006–2014 гг. (% от общего импорта товаров)

Источник: World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/>

Лидером по экспорту услуг в сфере информационных технологий, безусловно, является Индия (рис. 3). Доля экспорта ИКТ-услуг из Индии составляет более 65 % в общем экспорте услуг. В целом мы наблюдаем разную степень участия стран БРИКС в международной торговле ИКТ-услугами, что обусловлено неравномерным развитием отраслей в группе. Совокупная доля стран БРИКС в международной торговле ИКТ услугами выросла с 10,47 % в 2005 г. до 21 % в 2016 г. Особо можно отметить Бразилию, которая увеличивает темпы роста экспорта ИКТ-услуг. Данные подтверждают, что меры, принятые для стимулирования компаний-экспортеров ИКТ, дали свои результаты.

Для выявления возможности сотрудничества необходимо выделить общие черты для рынков ИКТ-услуг стран БРИКС. Во-первых, это развитость линий сетей широкополосной передачи в России, Индии, Бразилии, что обусловлено историческими особенностями развития данных стран, в тоже время Китай и ЮАР не обладает данными преимуществами. Во-вторых, использование потенциала бизнеса при применении и продвижении ИКТ. Во всех пяти странах этот потенциал используется крайне неэффективно. Новый стимул для развития рынка ИКТ-услуг может дать реализация совместных договоренностей с Китаем в банковской, аэрокосмической, телекоммуникационной, транспортной и других отраслях.

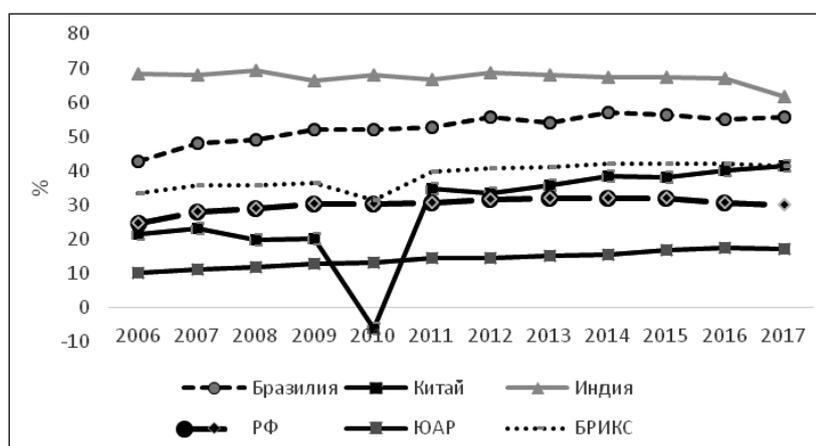


Рис.3. Экспорт услуг ИКТ БРИКС, 2006–2017 гг. (% от экспорта услуг, ПБ)

Источник: World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/>

На сегодняшний день все большую роль в создании инноваций и переходе к цифровой экономике играют компьютерные сети, в частности глобальная сеть Интернет. Применение информационных технологий и сети Интернет как средств коммуникации между такими субъектами, как органы государственной власти, юридические и физические лица, приводит к качественным изменениям во всех сферах жизнедеятельности. Это повышает производительность труда и, как следствие, эффективность и конкурентоспособность экономики. Поэтому обеспечение доступа к Интернету — одна из ключевых задач для всех стран, а для Китая и Индии это будет решением множества экономических и социальных проблем. Характерной особенностью использования ИТ в России является то, что цифровые технологии здесь все еще рассматриваются как средство коммуникации, а не как канал для трансакций и источник повышения производительности бизнеса [11].

По данным Мирового банка, наибольшее проникновение Интернета наблюдается в России, где 70 человек из 100 пользуются Интернетом. Этот показатель растет во всех странах БРИКС, но очевидные проблемы остаются в Индии. Около 30 % индийцев имеют сейчас доступ к Интернету. Резкий рост использования Интернета в Индии может быть вызван также быстрым распространением смартфонов.

В последнее десятилетие во всем мире быстрыми темпами развивается электронная коммерция, которая является неотъемлемой частью цифровой экономики. Объемы электронной розничной торговли во всем мире увеличиваются ежегодно и по предварительным расчетам в 2017 г. достигли 1,84 трлн долларов. В списке стран с самым большим оборотом электронной коммерции B2B в мире Китай занимает третью позицию. Больше ни одна страна группы БРИКС не сумела достичь значительных результатов в B2B.

Китай остается самым большим рынком электронной коммерции не только среди стран БРИКС, но и во всем мире. В 2017 году объем электронной коммерции в Китае достиг 682 млрд. Отставание стран БРИКС от Китая по объему розничной электронной торговли значительно. Среди стран БРИКС наиболее быстрые темпы роста у России — 25 %, Китая — 20 %, Индии и ЮАР — 17 %, Бразилии — 14 %.

Для оценки развития инфраструктуры для доступа к сети используются различные методики. Аналитический центр группы журнала «Экономист» с 2017 г. оценивает страны по показателю «Инклюзивный интернет-индекс». Ранжирование проводится по четырем категориям: доступность, ценовая доступность, актуальность и готовность. Места стран БРИКС по этому показателю распределились следующим образом: Россия — 23, Бразилия — 32, Китай — 36, ЮАР — 39, Индия — 47 из 86 обследованных стран. При этом ЮАР является лидером среди стран Африки. Очевидно, что для преодоления отставания правительствам стран необходимо обратить внимание на развитие инфраструктуры, обеспечивающей доступ к электронной коммерции.

Для оценки уровня развития цифровой экономики в странах мира используют рейтинг «Индекс цифровой эволюции». В данный рейтинг в 2017 г. вошло 60 стран, каждое государство оценено по 170 уникальным параметрам, которые описывают четыре основных драйвера, определяющих темпы цифровизации.

Ни одна из стран БРИКС не попала в группу лидеров. Китай занимает 36 место, Россия — 39, ЮАР — 43, Бразилия — 46, Индия — 53.

Россия, Индия, Китай и Бразилия относятся к группе перспективных, так как, несмотря на относительно низкий уровень цифровизации, демонстрируют устойчивые темпы роста, что привлекает инвесторов. ЮАР относится к группе проблемных стран. Проблемные страны сталкиваются с серьезными вызовами, которые связаны с низким уровнем цифрового развития и медленными темпами роста.

Для оценки уровня использования ИТ используют индекс сетевой готовности (ИСГ). ИСГ — это комплексный показатель, измеренный по 53 параметрам, объединенным в три основные группы: наличие условий для развития ИКТ; готовность граждан, деловых кругов и государственных органов к использованию ИКТ и уровень использования ИКТ в общественном, коммерческом и государственном секторах. Здесь места распределились среди стран БРИКС следующим образом: 1 — РФ (41 в общем рейтинге стран), 2 — Китай (59), 3 — ЮАР (65), 4 — Бразилия (72), 5 — Индия (91) [12]. Приведенные данные показывают, что лидерство по ИТ принадлежит России.

Индекс, отражающий уровень развития ИКТ (ИРИКТ), рассчитывается по методике Международного союза электросвязи и учитывает 11 показателей, касающихся доступа и использования ИКТ. По этому показателю рейтинг стран БРИКС в 2017 г. выглядит так: 1 — РФ (45 среди всех стран), 2 — Бразилия (66), 3 — Китай (80), 4 — ЮАР (92), 5 — Индия (134) [12].

Рассмотренные рейтинги показывают, что среди стран БРИКС лидирующую позицию занимает Российская Федерация, аутсайдер — Индия.

Заключение

Проведенное исследование показало высокую степень заинтересованности в развитии информационных технологий стран БРИКС начиная с 2015 г. Каждая страна имеет свои особенности, и развитие ИТ происходит неравномерно. Из всех стран БРИКС заметно выделяется отставание Индии практически по всем показателям.

Индия зарекомендовала себя как хороший поставщик ИТ-услуг, что стало результатом мощной государственной поддержки, но для перехода к цифровой экономике необходимо решать проблемы инфраструктуры и доступа к технологиям. Россия лидирует по ряду показателей: развитию инфраструктуры, сетевой готовности страны, высокому уровню образования населения, но высокие ИТ-показатели не делают ее лидером по конкурентоспособности и экономическому развитию. Значительной зоной риска остается неподготовленность сотрудников к переходу на цифровые технологии, а также недостаточность возможностей Интернета для продвижения бизнеса.

ЮАР и Бразилия лидируют по готовности населения и компаний к использованию информационных технологий. Во всех странах БРИКС большое значение придается налоговому стимулированию бизнеса для инвестиций в образование, а также мерам поддержки экспорта, хотя в ЮАР участие государства в поддержке ИТ-отрасли наименее значимо. Китай известен как поставщик ИТ-товаров, причем надо отметить, что в последнее время это собственные разработки. Китай является мировым лидером в области электронной коммерции. России и ЮАР полезно расширять сотрудничество в области НИОКР, образования, подготовки научных кадров и совместные исследовательские программы посредством наращивания потенциала. Китаю и ЮАР необходимо поощрять развертывание и использование высокоскоростного широкополосного доступа к Интернету в качестве важной части стратегий БРИКС в области ИКТ. Индии, России и Китаю нужно наладить сотрудничество в разработке мобильных технологий, платформ, IoT, M2M, приложений Smart City, зеленых технологий и т. д. Всем странам БРИКС следует обратить внимание на возможности сотрудничества, которая дает электронная коммерция как в B2B, так и B2C сфере.

Можно констатировать, что за последнее 20 лет во всех странах БРИКС были предприняты те или иные меры, способствующие развитию отрасли ИКТ, вовлечению в использование информационных технологий населения страны, частных компаний и государственных организаций, что соответствует основному тренду, наблюдаемых в развитых странах, — переходу к цифровой экономике.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Negroponte N. Being Digital. New York : Alfred A. Knopf, 1995.
2. Schwab K. The fourth industrial revolution. New York : Crown Business, 2017. 192 p.
3. Developing the Digital Economy in Russia. 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/>
4. Colecchia A., Schreyer P. ICT Investment and Economic Growth in the 1990s: Is the United States a Unique Case? A Comparative Study of Nine OECD Countries // Review of Economic Dynamics. 2002. Vol. 5(2). Pp. 408–442. DOI: 10.1006/redo.2002.0170
5. Bloom N., Sadun R., Van Reenen J. Americans Do IT Better: US Multinationals and the Productivity Miracle // American Economic Review. 2012. Vol. 102(1). Pp. 167–201. URL: <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v102y2012i1p167-201.html>
6. Jorgenson D., Vu K. M. Information Technology and the World Growth Resurgence // German Economic Review. 2007. Vol. 8(2). Pp. 125–145.
7. Jorgenson D., Vu K. M. Projecting World Economic Growth: The Contribution of Information Technology // The Review of Socionetwork Strategies. 2009. Vol. 3(2). Pp. 35–49. DOI: 10.1007/s12626-009-0007-9
8. Communiqué of BRICS Ministers of Communications on the outcomes of the meeting on “Expansion of Cooperation in the Field of Communications and ICTs”. 2015. URL: <http://en.brics2015.ru/program/20151022/539909.html>
9. Lazanyuk I. India towards a knowledge superpower // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM. 2016. Vol. 5. Pp. 337–344. DOI: 10.5593/SGEMSOCIAL2016/B25/S07.044
10. Revinova S. Information technology development in the BRICS countries — comparative analysis // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM. 2016. Vol. 5. Pp. 353–360. DOI: 10.5593/SGEMSOCIAL2016/B25/S07.046
11. Dobrolyubova E., Alexandrov O., Yefremov A. Is Russia Ready for Digital Transformation? // In Communications in Computer and Information Science. 2017. Vol. 745. Pp. 431–444.
12. International digital report. 2017. URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html>

REFERENCES

1. Negroponte N. Being Digital. New York : Alfred A. Knopf, 1995.
2. Schwab K. The fourth industrial revolution. New York : Crown Business, 2017. 192 p.
3. Developing the Digital Economy in Russia. 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/>
4. Colecchia A., Schreyer P. ICT Investment and Economic Growth in the 1990s: Is the United States a Unique Case? A Comparative Study of Nine OECD Countries // Review of Economic Dynamics. 2002. Vol. 5(2). Pp. 408–442. DOI: 10.1006/redo.2002.0170

5. Bloom N., Sadun R., Van Reenen J. Americans Do IT Better: US Multinationals and the Productivity Miracle // American Economic Review. 2012. Vol. 102(1). Pp. 167–201. URL: <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v102y2012i1p167-201.html>
6. Jorgenson D., Vu K. M. Information Technology and the World Growth Resurgence // German Economic Review. 2007. Vol. 8(2). Pp. 125–145.
7. Jorgenson D., Vu K. M. Projecting World Economic Growth: The Contribution of Information Technology // The Review of Socionetwork Strategies. 2009. Vol. 3(2). Pp. 35–49. DOI: 10.1007/s12626-009-0007-9
8. Communique of BRICS Ministers of Communications on the outcomes of the meeting on “Expansion of Cooperation in the Field of Communications and ICTs”. 2015. URL: <http://en.brics2015.ru/program/20151022/539909.html>
9. Lazanyuk I. India towards a knowledge superpower // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM. 2016. Vol. 5. Pp. 337–344. DOI: 10.5593/SGEMSOCIAL2016/B25/S07.044
10. Revinova S. Information technology development in the BRICS countries — comparative analysis // 3rd International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts SGEM. 2016. Vol. 5. Pp. 353–360. DOI: 10.5593/SGEMSOCIAL2016/B25/S07.046
11. Dobrolyubova E., Alexandrov O., Yefremov A. Is Russia Ready for Digital Transformation? // In Communications in Computer and Information Science. 2017. Vol. 745. Pp. 431–444.
12. International digital report. 2017. URL: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html>

Как цитировать статью: Лазанюк И. В., Ревина С. Ю. Информационно-коммуникационные технологии в странах БРИКС: от стратегии к сотрудничеству // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 208–213. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.132.

For citation: Lazanyuk I. V., Revinova S. Yu. IKT in the BRICS countries: from strategy to cooperation // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 208–213. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.132.

УДК 332.13
ББК 65.049 (4Рос)6

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.103

Luzina Tat'ana Viktorovna,
candidate of economics, associate professor,
head at the Department of Customs,
Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: t.v.luzina@utmn.ru

Лузина Татьяна Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой таможенного дела,
Тюменский государственный университет,
г. Тюмень,
e-mail: t.v.luzina@utmn.ru

Elfimova Ol'ga Stanislavovna,
candidate of sociology,
associate professor at the Department of Customs,
Tyumen State University,
Tyumen,
e-mail: o.s.elfimova@utmn.ru

Елфимова Ольга Станиславовна,
кандидат социологических наук,
доцент кафедры таможенного дела,
Тюменский государственный университет,
г. Тюмень,
e-mail: o.s.elfimova@utmn.ru

Публикация подготовлена в рамках гранта РФФИ номер проекта 19-010-00856 А «Разработка методологии и инструментария дифференциации регионов (стран) на основе оценки миграционной безопасности»

Publication was prepared within the RFBR grant project number 19-010-00856 A “Development of methodology and tools of differentiation of regions (countries) based on the assessment of the migration security”

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

PROBLEMS OF MIGRATION SECURITY AND REGIONAL TRENDS OF MIGRATION PROCESSES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье исследуются проблемы влияния миграционных процессов на национальную безопасность в контексте регионального развития. Систематизируются различные подходы к исследованию категории «миграционная безопасность», классифицируются угрозы

и вызовы в сфере миграционных отношений. Показав, что миграция связана со многими аспектами жизнедеятельности общества, авторы обозначили основные индикативные блоки, наиболее подверженные влиянию миграционных процессов. На основе проведенного

анализа корреляционной зависимости коэффициента миграции от отдельных показателей индикативных блоков на примере субъектов Уральского федерального округа делается вывод о региональных особенностях миграционных процессов и состоянии безопасности. Положенная в основу исследовательская гипотеза о зависимости между масштабами миграции и развитием региона позволила разработать модель прогнозирования допустимого числа прибывающих мигрантов. Особенностью модели является возможность определения необходимого числа привлекаемых трудовых ресурсов с учетом потребности в квалифицированных кадрах. Методический инструментарий исследования включает математические методы обработки статистических данных, сравнения и аналогии, анализа и синтеза, абстрактно-логический, исторический и ретроспективный. Результаты исследования дают основания полагать, что предложенная модель позволит координировать поток мигрантов, тем самым снизить напряженность на рынке труда, обеспечив необходимым количеством трудовых ресурсов регионы для их экономического развития.

The article studies the problems of the impact of migration processes on national security in the context of regional development. In particular, various approaches to the study of the concept "migration security" are systematized and threats and challenges of migration are classified. Since there are a large number of the region's security migration indicators, we have combined them into blocks. We have identified the main indicative blocks of society's activities, most vulnerable to migration. A conclusion about the regional security and peculiarities of migration processes is drawn on the example of the subjects of the Urals Federal District. It is based on the analysis of the dependence of the migration coefficient on some indicators included in the indicative blocks. Our hypothesis on the relationship between the scale of migration and the development of the region made it possible to develop a model for forecasting the secure number of immigrants. The peculiarity of our model is the ability to determine the required number of labor resources involved in the country (region), taking into account the need for qualified personnel. Methodological research tools include mathematical methods for processing statistical data, comparisons and analogies, analysis and synthesis, abstract-logical, historical and retrospective methods. The results of the research give grounds to believe that the proposed model will allow to coordinate the flow of migrants, thereby reducing labor market tensions by providing regions with the necessary amount of labor resources for their economic development.

Ключевые слова: миграция, безопасность, национальная безопасность, миграционная безопасность, угрозы миграционной безопасности, нелегальная миграция, миграционная политика, регулирование миграционных процессов.

Keywords: migration, security, national security, migration security, threats to migration security, illegal migration, migration policy, regulation of migration processes.

Введение

В современном мире с каждым годом увеличивается количество опасных явлений и процессов, которые порожда-

ют нестабильность, способствуют нарастанию различного рода угроз, опасных с точки зрения социального самосохранения и жизнеобеспечения общества.

Миграция, возникнув еще в древности, стала постоянным спутником интеграционных и глобализационных процессов современности. С самого начала эпохи массовой миграции, более ста лет назад, ученые пытались дать общие объяснения феномену миграции людей. Наиболее подробно дискурсивная природа этого явления была рассмотрена ведущими российскими исследователями проблем в области миграции А. Г. Вишневым, А. В. Дмитриевым, Ж. А. Зайончковской, В. А. Ионцевым, Л. Л. Рыбаковским и др. Дискуссия о миграции представлена в исследованиях западных ученых в ее различных аспектах: исследование теоретических детерминант миграции [1], роль государств в формировании благоприятных условий для позитивного воздействия миграции на развитие [2], региональные особенности и проявления миграционных процессов [3], вопросы трудовой миграции, миграция как одна из форм инвестирования в человеческий капитал [4].

Значительное число исследователей отмечают сложный и многоаспектный характер миграционных процессов, все чаще связывая анализ миграционных процессов с дестабилизирующими факторами, а именно с ростом незаконной и неконтролируемой миграции населения, в результате чего создается крайне сложная демографическая, социально-политическая и криминогенная обстановка. Очевидно, что миграция несет в себе определенные риски, вызовы и угрозы, тем самым затрагивая вопросы национальной безопасности государства. Поэтому эффективность миграционной политики государства в направлении минимизации детерминированных миграционными процессами угроз может быть рассмотрена в проблемном поле обеспечения безопасности и, в частности, миграционной безопасности. Данные аспекты рассматриваются в научных трудах российских исследователей Г. Г. Попова, И. В. Никитенко, Н. А. Ткачевой, В. М. Ягодкиной, А. В. Степанова, А. В. Васильевой и зарубежных авторов Р. Пуглиси и Г. П. Хэрда, В. Lucini, P. Bourbeau, L. Raineri.

Современные тенденции миграции в России приобрели принципиально иное содержание, чем в предыдущие десятилетия. Значимо важным становится учет социально-экономических угроз развитию территорий, влияния миграции на экономическую стабильность и безопасность регионов. Данные обстоятельства, а также недостаточность современных методов оценки уровня миграционной безопасности регионов определяют **актуальность исследования.**

Научная новизна заключается в обосновании роли института миграционной безопасности в повышении эффективности использования миграционных потоков для экономического развития территорий с учетом региональных особенностей.

Основной целью нашего исследования стала разработка модели прогнозирования допустимого числа прибывающих мигрантов в регион для нивелирования негативных последствий снижения уровня экономического развития и безопасности региона. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

— формализация миграционной безопасности как структурного элемента системы национальной безопасности;

— выбор и обоснование оптимального миграционного показателя, от которого будет зависеть развитие трудового потенциала и, как результат, динамика экономического роста региона;

— разработка методического аппарата диагностики и оценки влияния миграционного фактора на уровень экономического развития и безопасность региона с использованием экономико-математических методов.

Основная часть

На сегодняшний день в отечественной научной литературе сложились определенные подходы к анализу миграционной политики. В целом большинство определенных миграционной политики формулируется через систему целенаправленных мер по регулированию (управлению) миграционными процессами. Такой подход может быть обозначен как узкий, инструментально-прагматический, который не достаточно раскрывает противоречивую сущность данного социального явления и ориентирован на понимание миграционной политики как системы мер, направленных на изменение состава, численности, расселения мигрантов, направления движения, а также интеграцию мигрантов в принимающем обществе. В рамках другого подхода миграционная политика рассматривается в широком, структурно-функциональном плане, что предполагает согласование интересов государства в области регулирования процессов миграции на федеральном и региональном уровнях с учетом интересов мигрантов, местного сообщества, общественных институтов. Основным элементом здесь становится государственная доктрина или концепция регулирования миграционных процессов и взаимосвязь с проводимой социальной, экономической, национальной, демографической, культурной политикой. Как указывает Н. А. Ткачёва, миграционная политика есть «основа национальной безопасности страны и особая сфера государственной деятельности. Таким образом, ее смысловое предназначение будет связано с организованным и целенаправленным регулированием процессов миграции в процессе формирования устойчивых социальных отношений и обеспечения развития государства, общества и личности» [5, с. 72].

Среди характеристик миграционной политики обратим внимание на такие, как обеспечение и защита интересов — национальных, личности, общества, государства. В свою очередь, в теории безопасности данные характеристики имеют важное значение в понимании природы. Таким образом, уже в первом приближении мы можем обозначить один из аспектов взаимосвязи и взаимовлияния миграции, миграционных процессов, миграционной политики и безопасности. В разрезе национальной безопасности анализ миграции стал постоянной темой для обсуждения в западных странах еще с 1970-х гг., когда сокращение рынков труда и экономический кризис побудили пересмотреть взгляд на мигрантов из азиатских и африканских стран, и до сих пор эта тема не теряет своей актуальности [6; 7]. Теоретическое обоснование необходимости сочетания и корреляции понятий «миграция населения» и «безопасность» в трудах отечественных авторов относится к первым десятилетиям XXI в. [8; 9].

Важность влияния миграции на безопасность и значимость роли миграционной политики в обеспечении национальной безопасности обусловили необходимость выделения в понятийно-видовом ряде безопасности миграци-

онной безопасности, которая трактуется исследователями в широком и узком смыслах. В первом случае миграционная безопасность ориентирована на обеспечение защищенности мигрантов от различных угроз и опасностей при помощи миграционной политики и состоит в неукоснительном соблюдении миграционного законодательства. Во втором случае акцентируются вопросы обеспечения интересов принимающего государства, способности миграции удовлетворять потребности общества в человеческом капитале (трудовом, интеллектуальном) и его эффективно-межрегионального перераспределения.

В содержательном плане сложившиеся определения миграционной безопасности рассматривают ее как государственно-правовой институт, включающий комплекс структур и механизмов по обеспечению и защите основ легальной миграции, свобод и прав человека, устойчивого миграционного порядка; объективное состояние защищенности от преступных посягательств мигрантов, порождаемых различного рода криминогенными факторами; состояние юридической защищенности интересов государства, общества и личности, которые могут быть подвержены угрозам в результате въезда, выезда, пребывания и проживания на территории страны. Ряд определений направлен на обозначение роли государства и его способности использовать управленческий инструментарий по регулированию миграционных процессов. Миграционная безопасность может быть рассмотрена как целостная система, объединяющая совокупность правовых норм и общественных отношений для обеспечения правовых и институциональных механизмов, а также ресурсных возможностей общества и государства на уровне, отвечающем защите государства, общества и личности от угроз в сфере миграционной политики, национальным интересам России и интересам мирового сообщества.

Нам представляется возможным рассматривать миграционную безопасность как самостоятельный вид, как часть целого, как полноправного актора обеспечения национальной безопасности, учитывая определенное влияние миграции на все ее составные части — общественную, социальную, демографическую, экономическую. Исследуемый феномен для этого обладает всеми необходимыми институциональными признаками.

Обеспечение миграционной безопасности невозможно без взвешенной эффективной миграционной политики. В свою очередь, обеспечение национальной безопасности — один из базовых принципов российской миграционной политики. Вместе с тем на законодательном уровне в России категория «миграционная безопасность» не находит своего отражения. В Конституции РФ безопасность встречается в сочетании с такими понятиями, как «безопасность людей, граждан, государства, труда», «экологическая безопасность», «оборона и безопасность», общественная безопасность. Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности» начинается с перечисления видов безопасности, к ним отнесены безопасность личности и государства, общественная и экологическая безопасность и другие виды, предусмотренные законодательством РФ. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности РФ» хотя и расширяет сферы обеспечения безопасности, но без выделения миграционной безопасности. В Концепции государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г. (утв. Президентом РФ от 13.06.2012) данная категория также не раскрывается.

Миграционная безопасность представляет собой новую сферу научного интереса и предмет научных дискуссий. До сих пор спорными являются вопросы категориально-понятийного аппарата: формализация миграционной безопасности в структуре системы национальной безопасности, установление ее связи с другими компонентами национальной безопасности, определение субъектов, объекта, предмета, критериев и индикаторов оценки ее уровня.

Миграция населения, будучи естественным процессом, влияет (позитивно или негативно) на социально-экономическую, политическую, демографическую, духовную и другие сферы общества. Следовательно, целевое назначение миграционной безопасности состоит в обеспечении национальной безопасности России и будет заключаться в содействии благополучию населения, удовлетворении потребностей экономики, создании условий для ее инновационного развития и повышения конкурентоспособности.

Является ли современная миграция только источником угроз национальной безопасности? Восприятие миграции резко различается по континентам [10]. Так, например, европейское и американское общественное мнение часто ассоциирует миграционные потоки с угрозой их безопасности и самобытности. На Африканском континенте миграция рассматривается как возможность для гуманитарной защиты и обеспечения экономической безопасности [11].

Представляется, что основная причина негативного восприятия связана с распространением незаконной миграции, через призму которой стала рассматриваться вся многообразная миграция. При этом забывается, что существуют многие другие ее формы, влияющие на развитие государства, в том числе способствующие обеспечению национальной безопасности. Итак, миграция несет в себе разные эффекты: с одной стороны, детерминирует угрозы и риски национальной безопасности, с другой стороны, способствует их снижению. Поэтому необходим обстоятельный и взвешенный анализ миграционной ситуации с точки зрения действительных угроз.

Можно обозначить следующие положительные стороны миграции: компенсация демографических потерь, восполнение недостатка рабочей силы, исправление дисбаланса и структурной деформации на рынках труда, содействие социокультурному обмену, повышение интеллектуального потенциала и др. Вместе с тем для России положительные эффекты имеют свои ограничения, несмотря на то, что в последние годы за счет мигрантов корректируется естественная убыль населения. К сожалению, это не способствует демографическому оздоровлению и не влияет на естественное воспроизводство населения, поскольку в основном миграция носит временный характер. К числу ограничений также отнесем низкий уровень образования мигрантов и осуществление ими трудовой деятельности в России без официального разрешения: от 3 до 5 млн иностранных граждан ежегодно не имеют такого разрешения.

В последнее время особенно видны негативные стороны, такие как непрекращающийся поток нелегальной миграции, которая рассматривается как угроза национальной безопасности во многих странах, в частности в России. По данным статистики, в России сегодня проживают более 10 млн мигрантов, при этом масштабы нелегальной миграции выше во много раз. Как следствие,

нелегальная миграция приводит к росту преступности, распространению некоторых заболеваний и другим нежелательным последствиям.

В теории безопасности для отражения деструктивных объективных или потенциальных возможностей нанесения ущерба интересам государства, общества или личности употребляются такие категория, как «угроза», «опасность», «риск» и «вызов». Сегодня основные национальные приоритеты, угрозы и вызовы обозначены в: Концепции государственной миграционной политики РФ на период до 2025 г., Концепции общественной безопасности в РФ (утв. Президентом РФ от 14.11.2013 № Пр-2685), Указе Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности РФ», Указе Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности РФ на период до 2030 года».

В правовом поле двух первых названных документов основной акцент сделан на незаконной миграции, которая позиционируется как главная стратегическая угроза национальной безопасности и основной источник угроз общественной безопасности. Так, например, в Концепции общественной безопасности подчеркивается, что «незаконное пребывание в России иностранных граждан и осуществление ими трудовой деятельности на территории страны зачастую ухудшают социальную обстановку в местах их пребывания, создают условия для формирования террористических организаций, политического и религиозного экстремизма, национализма». Далее выделяются неблагоприятные тенденции во «внутренней миграции, в результате чего усиливается дисбаланс в распределении населения по территории РФ, растет социальная напряженность в обществе, способствующая возникновению ксенофобии, национальной, расовой и религиозной розни, а также увеличивается количество этнических организованных преступных групп» [12].

В Стратегии национальной безопасности добавляется международный аспект негативного влияния миграционных процессов (п. 16, п. 43).

Стратегия экономической безопасности акцентирует внимание на вопросах миграции и ее роли в содействии удовлетворению потребности экономики РФ в рабочей силе, модернизации, инновационном развитии и повышении конкурентоспособности ее отраслей. Так, среди вызовов и угроз экономической безопасности названы усиление международной конкуренции за кадры высшей квалификации и недостаточность трудовых ресурсов. В качестве направления развития системы государственного управления в сфере экономики предлагается оптимизация потоков трудовой миграции исходя из потребностей национальной экономики.

Вместе с тем специфика миграционной ситуации в России связана с экономическими, социальными, этнокультурными, политическими и другими проявлениями. На основе анализа научной литературы обозначим возможные угрозы и вызовы миграции в соответствии со следующими уровнями — международный, экономический, социальный, криминальный и межэтнический (табл. 1). Именно данные аспекты миграции в большей степени влияют на безопасность Российской Федерации и ее регионов. Отметим, что предложенный перечень угроз миграционной безопасности на этом не исчерпывается. Некоторые угрозы не существуют в чистом виде, более того, они могут преобразовываться одна в другую и взаимодополняться.

Классификация угроз и вызовов миграции

Уровень	Последствия угроз и вызовов миграции
Международный	<ul style="list-style-type: none"> — транзит мигрантов через Россию из стран Азии в Европу; — обострение противоречий между странами, участвующими в обмене мигрантами
Экономический	<ul style="list-style-type: none"> — вывод денег из экономики страны за рубеж; — социальные пособия иммигрантам; — снижение доли научно-технических отраслей и инновационных сфер экономики страны вследствие эмиграции научных кадров; — дисбаланс экономического развития региональных рынков; — обострение проблем безработицы; — криминализация российской экономики под влиянием миграции, так как труд мигрантов зачастую связан с теневой экономикой; — недополучение налоговых поступлений в бюджет за счет нелегальной миграции; — маргинализация ряда социальных групп общества; — снижение у предпринимателей стимулов к инновациям
Социальный	<ul style="list-style-type: none"> — нарушение конституционных прав и свобод большинства постоянно проживающих российских граждан; — снижение доли россиян в общей численности населения региона; — чрезмерная концентрация мигрантов в пределах конкретной территории может привести к ограничению доступа к жилью и социальным услугам; — ухудшение социальных стандартов в трудовой сфере страны-реципиента; — захват мигрантами ключевых позиций в социально-экономической жизни; — демографический рост за счет увеличения рождаемости у международных мигрантов и, как следствие, психологический дискомфорт коренного (титульного) населения; — рост этнической и социальной неоднородности миграционных потоков; — рост эпидемий и распространения в стране заболеваний; — социальная незащищенность мигрантов
Криминальный	<ul style="list-style-type: none"> — незаконная миграция; — рост преступности среди мигрантов; — расселение отдельных этнических групп вблизи стратегических объектов; — нарастание угрозы террористических актов на территории страны-реципиента; — возрастание случаев контрабанды
Межэтнический	<ul style="list-style-type: none"> — разрушение ценностей российского общества под действием этнокультурной иммиграции; — этнические противоречия между коренным населением и мигрантами за счет национальной обособленности последних; — конфликт культурных стандартов

Итак, миграция — угроза или благо для современной России? Или в ней кроется вызов, на который должен быть найден разумный ответ? На сегодняшний день это вопросы дискуссионного характера. Главное не в том, что миграционные процессы происходят, а в том, как они влияют на безопасность государства и соотносятся ли их уровень с национальными интересами. Другими словами, миграционные потоки можно рассматривать как определенный риск для безопасности страны. Статус угрозы приобретает в зависимости от последствий ущерба миграционных проявлений. Очевидно следующее: в настоящее время требуется постоянный мониторинг, контроль и корректировка основных направлений миграционной политики с учетом всех сфер общественной жизни, которых миграция касается.

Миграция как элемент национальной безопасности проявляется на всех иерархических уровнях общественной системы государства. Так, устанавливаемые положения на федеральном уровне должны быть конкретизированы и дифференцированы на региональном уровне. Именно на уровне региона проявляется полномасштабность угроз миграции, а миграционная ситуация выступает результатом и индикатором общественного развития территории.

Значимость исследования миграционных процессов в территориальном аспекте связана с тем, что это будет способствовать определению основных тенденций миграционных процессов, что позволит разработать эффективную региональную миграционную политику, а также выработать меры по созданию условий для оптимизации условий жизнедеятельности населения в отдельно взятом регионе, другими словами, создать условия для без-

опасного регионального развития и выработать методы государственного регулирования миграционных процессов на региональном уровне.

На миграционные процессы, особенно в России, оказывают влияние географические, климатические, социальные, экономические, национальные, религиозные и другие региональные особенности. Следовательно, для регулирования миграционных процессов важно дать оценку развития каждого региона и определить проблемные точки, исходя из региональных особенностей. В опубликованном ранее исследовании [13] представлена предварительная оценка привлекательности территорий России для переселения.

Итак, для обеспечения национальной безопасности необходимо создание и развитие системы регулирования процессов миграции, в том числе на уровне регионов, где в первую очередь должны быть учтены вопросы устойчивого экономического развития и поддержания оптимального баланса трудовых ресурсов региона. Демографические прогнозы последних лет свидетельствуют о том, что дефицит трудовых ресурсов в России станет значительным фактором, лимитирующим развитие регионов страны. Так, для роста ВВП России на 4-6 % в год и поддержания устойчивого развития экономики число трудоспособного населения должно составлять 80–90 млн. чел. По расчетам экспертов, в Россию придется привлечь 10–20 млн мигрантов для эффективного развития экономики до 2020 г. В то же время исследователи диаметрально противоположно оценивают экономическую выгоду от трудовой миграции [14; 15]. При этом следует отметить, что регулирование миграционных

потоков должно способствовать обеспечению предсказуемости миграционных процессов и их прогнозируемости, а также содействовать устойчивому росту экономики.

Исходя из исследовательской гипотезы, мы предлагаем

возможные варианты соотношения показателей прибытия, выбытия мигрантов и экономического роста, разное сочетание которых будет воздействовать на состояние системы безопасности региона (табл. 2).

Таблица 2

Оценка экономических последствий влияния миграции на безопасность региона

Соотношение показателей	Сальдо миграции	Устойчивость системы безопасности региона
Прибывшие < выбывшие < прогнозный рост экономики региона	Миграционный убыток	Разрушение
Прибывшие < выбывшие > прогнозный рост экономики региона	Миграционный убыток	Падение
Прогнозный рост экономики региона < прибывшие > выбывшие	Миграционный прирост	Развитие
Прогнозный рост экономики региона > прибывшие > выбывшие	Миграционный прирост	Разрушение

Из возможных вариантов миграционных потоков лишь одна комбинация будет способствовать социально-экономическому развитию региона и устойчивости системы безопасности. Итак, число прибывших мигрантов должно превышать число выбывших, при этом не должно превышать числа работников, необходимых для прогнозного экономического роста региона. Все другие варианты будут характеризоваться недостатком или переизбытком трудовых ресурсов, что приведет к разрушению системы.

Изучение влияния миграционных процессов на безопасность как на региональном, так и на федеральном уровнях, помимо определения угроз, должно включать и определение показателей, характеризующих состояние угроз, то есть их пороговых значений, а также формирование системы мониторинга. Сложность достоверной оценки заключается в отсутствии убедительных концептуальных подходов к выбору пороговых значений основных показателей миграционной безопасности и соответствующей экономико-математической модели для их оценки. Тем не менее считаем необходимым отметить предложенную экономико-математическую модель влияния миграционных потоков на экономическую безопасность страны и определения экономического ущерба [16].

Исходя из вышесказанного и согласно целям исследования далее мы предлагаем модель прогнозирования допустимого числа прибывающих мигрантов, в основе которой лежит линейная регрессия. Данный подход был использован в более ранних наших исследованиях [17]. Наш выбор связан с тем, что в настоящее время большинство экономических прогнозов базируется на линейных приближениях, так как темпы хозяйственных изменений подчиняются именно этому типу закономерностей.

При определении допустимого числа прибывающих мигрантов мы исходили из того, что их количество должно соответствовать прогнозным показателям роста экономики региона. В связи с этим в первую очередь необходимо определить количество вакантных рабочих мест для региона. Алгоритм действий может быть представлен следующим образом:

1. На первом этапе определяются структурообразующие отрасли региона, далее они делятся на базовые и обслуживающие (небазовые). К базовым отраслям относим те отрасли, которые производят продукцию, а именно промышленность, сельское хозяйство и т. д. К небазовым относятся, соответственно, отрасли, обеспечивающие функционирование базовых, а также снабжающие население товарами.

2. На втором этапе расчет вакантных рабочих мест производится с помощью уравнения линейной регрессии

отдельно для каждой отрасли базового сектора. Число вакантных рабочих мест по базовым отраслям можно рассчитать по формуле:

$$Sr_{bt} = \sum Sr_{bit}, \tag{1}$$

где Sr_{bt} – число вакантных рабочих мест в базовых отраслях региона в период времени t ; Sr_{bit} — число вакантных рабочих мест в базовой i -й отрасли региона в период времени t .

$$Sr_{bit} = a + b\Delta Vr_{bit}, \tag{2}$$

где ΔVr_{bit} — изменение объема производства базовой i -й отрасли региона в период времени t по сравнению с предыдущим годом; a, b — коэффициенты регрессии; t — период времени, на который делается прогноз, он может составлять 1, 2 года и т. д.

3. На третьем этапе производится расчет числа вакантных рабочих мест по отраслям обслуживающего сектора.

Число вакантных рабочих мест, определяемое с помощью мультипликатора, распределяется между отраслями с учетом средней доли занятых работников в каждой отрасли.

$$Sr_{st} = \sum Sr_{sjt}, \tag{3}$$

где Sr_{st} — число вакантных рабочих мест в обслуживающих отраслях региона в период времени t ; Sr_{sjt} — число вакантных рабочих мест в обслуживающей j -й отрасли региона в период времени t .

$$Sr_{sjt} = Mr \cdot Sr_{sjt-1}, \tag{4}$$

где Mr — мультипликатор занятости по региону за предшествующий период времени; Sr_{st-1} — число вакантных рабочих мест в обслуживающих отраслях региона в период времени $t-1$.

$$Mr = 1 + \frac{Sr_{bt-n} - Sr_{bt-1}}{Sr_{st-n} - Sr_{st-1}}, \tag{5}$$

где Sr_{bt-1} — число вакантных рабочих мест в базовых отраслях региона в период времени $t-1$; Sr_{bt-n} — число вакантных рабочих мест в базовых отраслях региона в период времени $t-n$; Sr_{st-1} — число вакантных рабочих мест в обслуживающих отраслях региона в период времени $t-1$; Sr_{st-n} — число вакантных рабочих мест в обслуживающих отраслях региона в период времени $t-n$; n — период времени, используемый для составления регрессии (не менее 10 лет).

4. На четвертом этапе определяем общее количество вакантных рабочих мест по региону:

$$Sr_t = Sr_{bt} + Sr_s, \quad (6)$$

где Sr_t — общее количество вакантных рабочих мест по региону.

Для расчета допустимого числа прибывающих мигрантов можно использовать следующую формулу:

$$M_t = Sr_t - \Delta L_t + L_{m-t-1}, \quad (7)$$

где M_t — допустимое число прибывающих мигрантов в период времени t ; ΔL_t — прирост трудоспособного населения в период времени t ; L_{m-t-1} — количество выбывших человек трудоспособного возраста в период времени $t-1$.

Представленная модель имеет ряд недостатков, к ним

можно отнести: отсутствие статистических данных по некоторым показателям, недостоверность некоторых показателей, учет занятых по отраслям экономики ведется без разбивки занятых по специальностям. Это затрудняет расчеты по структуре привлекаемых категорий специалистов и ведет к неточности расчетов.

Несмотря на это, предложенная модель имеет определенные социальные и экономические выгоды для государства, региона и человека, которые представлены в табл. 3. Прогнозирование допустимого числа прибывающих мигрантов позволит осуществлять регулирование спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, тем самым снижая структурную безработицу, что приведет к удовлетворению потребностей человека в труде, снизит потери государства на переобучение, перекавалификацию и будет способствовать запланированному росту экономики.

Таблица 3

Эффекты и угрозы привлечения мигрантов для региона (государства)

Без применения модели	
«эффекты»	«угрозы (вызовы)»
1. Обмен опытом, профессиональными знаниями. 2. Социокультурный обмен	1. Нехватка (переизбыток) квалифицированной рабочей силы. 2. Затраты на переобучение кадров. 3. Ограничения доступа к жилью и социальным услугам. 4. Вывод денег из экономики региона (государства). 5. При переизбытке мигрантов: изменение этнической группы региона; увеличение безработицы; обесценивание рабочей силы; рост теневой экономики. 6. При недостатке мигрантов — спад производства по отдельным отраслям
С применением модели	
1. Обеспечение региона квалифицированной рабочей силой. 2. Сокращение сроков и средств на переобучение кадров. 3. Обмен опытом, профессиональными знаниями. 4. Социокультурный обмен. 5. Прогнозный рост производства в регионе. 6. Уменьшение безработицы. 7. Снижение теневой экономики	1. Нелегальная миграция. 2. Вывод денег из экономики региона (государства)

Заключение, выводы

Миграционные процессы воздействуют на все аспекты общественной жизни. Возрастающее влияние миграции усиливает роль миграционной политики в обеспечении национальной безопасности, что привело к необходимости введения в понятийно-категориальный ряд термина «миграционная безопасность». Важнейшими критериями обеспечения миграционной безопасности целесообразно признать влияние миграции и миграционной политики на экономику, социальную среду, демографию и культуру. При этом все большее значение отводится региональному уровню безопасности, а исследование региональных миграционных процессов позволяет лучше осмыслить роль миграции в жизни общества. Миграционные процессы способны отразиться на социально-экономическом развитии страны и региона позитивно либо нанести непоправимый вред национальной безопасности.

Прогнозируемое сокращение населения трудоспособного возраста России ведет к необходимости привлечения трудовых ресурсов. Для реализации положительного потенциала миграционных процессов необходима оптимизация количественно-качественного состава мигрантов с учетом разнообразия региональных условий. При этом обоснование допустимого числа прибывающих мигрантов может способствовать снижению остроты связанных с миграцией угроз и вызовов. Значимость предложенной модели заключается в возможности ее использования для регулирования миграционных потоков на региональном уровне, их социально-экономической и социально-политической целесообразности в целях сохранения безопасности социально-экономического развития региона. Отметим также, что достижение стабильности возможно на основе эффективной государственной миграционной политики, учитывающей особенности регионов России, а также способной обеспечить регулирование миграционных процессов в интересах общества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Mavroudi E., Nagel C. Global Migration: Patterns, Processes and Politics. London : Routledge, 2017. 242 p.
2. De Haas H. Migration and development: A theoretical perspective // International migration review. 2010. Vol. 44. No. 1. Pp. 227–264.

3. Musselsche N., Corluy V., Marx I. How posting shapes a hybrid single European labour market // *European Journal of Industrial Relations*. 2018. Vol. 24. Pp. 113–127.
4. Le D. F., Vidmantas T. Limits to mobility: competence and qualifications in Europe // *European Journal of Training & Development*. 2012. Vol. 36. No. 2-3. Pp. 262–285.
5. Ткачёва Н. А., Белоножко М. Л. Миграционная политика и безопасность личности, общества и государства. Тюмень : ТюмГНГУ, 2013. 228 с.
6. Bourbeau P. Migration, resilience and security: Responses to new inflows of asylum seekers and migrants // *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2015. No. 41. Pp. 1958–1977.
7. Lucini B. Security, resilience and migration: a sociological analysis. Lessons learned from the Federal Republic of Germany // *Sicurezza, terrorismo e societa international journal* — Italian Team for Security, Terroristic Issues & Managing Emergencies. 2016. No. 3. Pp. 41–61.
8. Степанов А. В. Безопасность, национальная безопасность, миграционная безопасность, национальная миграционная политика: анализ определений, соотношение категорий // *Вестник института: преступление, наказание, исправление*. 2014. № 2(26). С. 75–78.
9. Силантьева В. А. Регулирование миграционных процессов как основа национальной безопасности России // *Историческая и социально-образовательная мысль*. 2016. Т. 8. № 3/1. С. 22–27.
10. Янковская Е. С. Система национальной безопасности и международная миграция // *Вестник Санкт-Петербургской юридической академии*. 2014. № 4(25). С. 79–84.
11. Raineri L., Rossi A. The Security-Migration-Development Nexus in the Sahel: A Reality Check // *IAI WORKING PAPERS*. 2017. 17–26 September.
12. Концепция общественной безопасности в РФ (утв. Президентом РФ от 14.11.2013 № Пр-2685) // СПС «Гарант». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154602/
13. Лузина Т. В., Игнатова И. В. Экономико-правовые аспекты регулирования миграции населения // *Экономика региона*. 2016. Т. 12. Вып. 4. С. 1079–1089.
14. Филин С. А., Параскева С. Б. Миграционная политика России как фактор обеспечения высоких темпов роста экономики // *Национальные интересы, приоритеты и безопасность*. 2011. № 44. С. 13–14.
15. Кузьминов Я. ...И все-таки зачем России мигранты? // *Миграция XXI век*. 2011. № 2(5). С. 2–4.
16. Сиденко И. К., Сиденко А. Г. Влияние миграционных потоков на экономическую безопасность государства // *Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России*. 2010. № 2. С. 129–135.
17. Горячкина Т. В. Организационно-экономический механизм управления диверсификацией труда : дис... канд. экон. наук. Тюмень, 2002. 142 с.

REFERENCES

1. Mavroudi E., Nagel C. *Global Migration: Patterns, Processes and Politics*. London: Routledge, 2017. 242 p.
2. De Haas H. Migration and development: A theoretical perspective // *International migration review*. 2010. Vol. 44. No. 1. Pp. 227–264.
3. Musselsche N., Corluy V., Marx I. How posting shapes a hybrid single European labor market // *European Journal of Industrial Relations*. 2018. Vol. 24. Pp. 113–127.
4. Le D. F., Vidmantas T. Limits to mobility: competence and qualifications in Europe // *European Journal of Training & Development*. 2012. Vol. 36. No. 2-3. Pp. 262–285.
5. Tkacheva N. A. Migration policy and security of the individual, society and state. Tyumen: TyumGNGU, 2013. 228 p. (In Russ.).
6. Bourbeau P. Migration, resilience and security: Responses to new inflows of asylum seekers and migrants // *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2015. No. 41. Pp. 1958–1977.
7. Lucini B. Security, resilience and migration: a sociological analysis. Lessons learned from the Federal Republic of Germany // *Sicurezza, terrorismo e societa international journal* — Italian Team for Security, Terroristic Issues & Managing Emergencies. 2016. No. 3. Pp. 41–61.
8. Stepanov A. V. Security, national security, migration security, national migration policy: analysis of definitions, correlation of categories // *Institute Bulletin: crime, punishment, correction*. 2014. № 2 (26). Pp. 75–78. (In Russ.).
9. Silantjeva V. A. Regulation of migration processes as the basis of Russia's national security // *Historical and socio-educational thought*. 2016. Vol. 8. No. 3/ 1. Pp. 22–27. (In Russ.).
10. Yankovskaya E. S. National Security System and International Migration // *Bulletin of the St. Petersburg Law Academy*. 2014. No. 4 (25). Pp. 79–84. (In Russ.).
11. Raineri L., Rossi A. (2017) The Security-Migration-Development Nexus in the Sahel: A Reality Check // *IAI WORKING PAPERS*, 17–26 September.
12. The concept of public security in the Russian Federation (approved by the President of the Russian Federation No. Pr-2685 of November 14, 2013) [Electronic resource] // RLS RLS “Garant”. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154602/ (date of viewing: 07/25/2018).
13. Luzina T. V., Ignatova I. V. Economic and legal aspects of the of population migration // *Ekonomika regiona*. 2016. No. 4. Pp. 1079–1089. (In Russ.).
14. Filin S. A., Paraskeva S. B. Russia's Migration Policy as a Factor for Ensuring High Growth Rates // *National interests, priorities and security*. 2011. No. 44. Pp. 13–14. (In Russ.).

15. Kuzminov Ya. ... And yet why do Russia need migrants? // Migration XXI century. 2011. № 2 (5). Pp. 2–4. (In Russ.).
16. Sidenko I. K., Sidenko A. G Influence of migration flows on the economic security of the state // Bulletin of St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. 2010. No. 2. Pp. 129–135. (In Russ.).
17. Goryachkina T. V. Organizational and economic mechanism for managing labor diversification: dissertation for candidate of economics' degree. Tyumen, 2002. 142 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Лузина Т. В., Елфимова О. С. Проблемы миграционной безопасности и региональные тенденции миграционных процессов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 213–221. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.103.

For citation: Luzina T. V., Elfimova O. S. Problems of migration security and regional trends of migration processes // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 213–221. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.103.

УДК 338
ББК 65.26

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.174

Магомаева Leyla Rumanovna,
candidate of economics, assistant professor,
head of the department of information systems in economics,
Grozny state technical university
named after Academician M. D. Millionschikov,
doctoral student of the department
«Economics and Entrepreneurship»
of the North Ossetian State
University named after K. L. Khetagurov,
Grozny,
e-mail: rumanovna@gmail.com

Магомаева Лейла Румановна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой информационных систем в экономике,
Грозненский государственный технический университет
им. академика М. Д. Миллионщикова;
докторант кафедры
экономики и предпринимательства,
Северо-Осетинский государственный
университет им. К. Л. Хетагурова,
г. Грозный,
e-mail: rumanovna@gmail.com

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ОСНОВЫ КРОСС-КАНАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

ISSUES OF IMPROVEMENT OF THE LEGAL AND LEGISLATIVE BASIS OF THE CROSS-CHANNEL INFORMATION TECHNOLOGIES OF THE CREDIT-FINANCIAL SECTOR

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит
08.00.10 – Finance, monetary circulation and credit

Данное исследование посвящено вопросам нормативно-законодательного регулирования кросс-канальных информационных технологий в кредитно-финансовом секторе. Автором сформирован качественно иной взгляд на применение информационных данных в условиях их интеграции в новые технологические решения. В работе детально рассмотрены направления, которые в большой степени формируют будущее современной кредитно-финансовой сферы с учетом совершенствования нормативно-законодательной основы регулирования кросс-канальных информационных технологий. Автором представлена практическая реализация рекомендаций по совершенствованию нормативно-законодательной основы регулирования кросс-канальных информационных технологий, что в будущем позволит обеспечить развитие инструментальных видов контроля и защиты информации в кредитно-финансовой сфере, повысить степень взаимодействия FinTech-компаний с традиционными финансовыми посредниками при использовании онлайн-моделей и моделей замкнутого взаимодействия, раскрыть требования к финансовым продуктам и сервисам совместного потребления, закрепить понятие «аналитика данных» в действующем законодательстве в рамках определения допустимых границ и форм их ис-

пользования, формализовать методы прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем и предусмотреть создание единой системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности для кредитно-финансовых организаций.

This study focuses on issues of regulatory and legislative regulation of cross-channel information technologies in the credit and financial sector. The author has formed a qualitatively different view on the application of information data in the context of their integration into new technological solutions. The paper examines in detail the directions that, to a greater degree, shape the future of the modern credit and financial sphere, taking into account the improvement of the regulatory framework for the regulation of cross-channel information technologies. The author presents the practical implementation of recommendations to improve the regulatory framework for the regulation of cross-channel information technologies, which in the future will allow to ensure the development of instrumental types of control and protection of information in the credit and financial sector; to increase the degree of interaction between FinTech companies and traditional financial intermediaries using online models and models of closed interaction, to disclose the requirements for fi-

nancial products and services of joint consumption, to consolidate the concept of “data Analytics” in the current legislation in the framework of determining the permissible limits and forms of their use, to formalize methods of forecasting and back-testing when using information systems and to provide for the creation of a unified system of management and information cyber security for credit and financial institutions.

Ключевые слова: кредитно-финансовый сектор, кросс-канальные информационные решения, нормативно-законодательная база, информационные технологии, FinTech-компании, блокчейн, Базель.

Keywords: credit and financial sector, cross-channel information solutions, regulatory framework, information technology, FinTech companies, block-chain, Basel.

Введение

Интернет, как и большинство технологических нововведений последних десятилетий, уже вызвал и в дальнейшем может повлечь за собой разрушение привычного положения вещей, однако его потенциальные выгоды намного превосходят издержки. Вместо того чтобы защищать существующие рабочие места за счет сопротивления новым технологиям, государственные органы могли бы сосредоточить силы на поддержке тех, кто лишился работы и ищет новые возможности трудоустройства; вместо попыток контролировать информацию «сверху вниз» нужно использовать меры, направленные на извлечение преимуществ из инноваций «снизу вверх», открывающихся благодаря улучшению доступа к Интернету и большим данным, что требует отказа от традиционных компетенций в пользу цифровых.

Некоторые специалисты [1] разделяют вполне обоснованные опасения о возможности «перереформирования» отдельных финансовых отраслей в суверенные корпорации, размещающиеся в наиболее развитых и технологически активных странах мира. Различные научные гипотезы и сценарии дальнейшего развития финансового рынка определены связывают с новой технологической революцией, задачей которой является имплементация и создание новых цифровых компетенций в условиях совершенствования и транснационализации банковской и расчетной систем.

Нельзя не согласиться с утверждением о том, что развитие высоких технологий на мировом уровне определяет готовность стран к повышению собственной конкурентоспособности и цифровизации экономики. В соответствии с международным индексом сетевой готовности, публикуемом в докладе «Глобальные информационные технологии» [2], Россия в 2016 г. заняла 41-е место, а в 2017 — 45-е место из 127 стран мира по уровню технологического развития, существенно отставая от наиболее развитых стран, таких как Сингапур, США, Великобритания и Скандинавские страны. Среди наиболее существенных проблем нашей страны на пути к развитию цифровых технологий эксперты называют недостаточность нормативной и правовой базы для регулирования сектора, отсутствие благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства в сфере высоких технологий и, наконец, недостаточность цифровых компетенций у сотрудников для их применения в практической деятельности.

Сегодня уже сформированы основные направления, которые в будущем определяют вектор развития новых кросс-канальных информационных решений и требуют регламентации в действующем законодательстве.

1. FinTech-сегмент формирует новую модель кредитно-финансового сектора, что обуславливает отказ от традиционных сервисов в пользу высокотехнологичных, в связи с чем возникает необходимость регулирования таких компаний наряду с финансовыми посредниками на уровне действующего законодательства.

2. Экономика совместного потребления формирует новый тип клиентоориентированного предложения, оказывающего влияние на кредитно-финансовую деятельность, что определяет возникновение новых продуктов и сервисов, ранее не регламентированных документами регулятора.

3. Применение блокчейн-технологий способствуют реструктуризации финансовой отрасли, формируя новые способы защиты продуктов и сервисов, подлежащих регламентации в законодательстве на уровне новой формы «услуги или сервиса».

4. Повсеместная цифровизация банковской системы и отказ от нетехнологичных сервисов способствуют изменению информационных данных и их наполнению, что требует усиления защиты персональных данных и регламентации в нормативно-законодательной базе.

5. Создание нового финансового сегмента — аналитики данных о клиенте — станет наиболее востребованным цифровым продуктом, использование которого позволит прогнозировать рост выручки и рентабельности. Целесообразно закрепление понятия «аналитика данных» в действующем законодательстве и определение допустимых границ и форм их использования.

6. Развитие робототехники и систем искусственного интеллекта определяет развитие новой эры операционных и информационных систем, реализуемых в различных юрисдикциях и не подлежащих регулированию со стороны стран-реципиентов, что предопределяет изменение в налоговом и валютном законодательстве и законодательстве, регулирующем внешнеэкономическую деятельность при проведении операций и платежей.

7. Облачные технологии приходят на смену традиционной инфраструктуре и вскоре станут ее основой, что формализует необходимость регламентации новых форм информационного риска и способов его идентификации, формируемого внешними факторами.

8. Информационные риски, создающие основные киберугрозы, станут основными рисками, с которыми столкнутся кредитно-финансовые институты в ближайшие годы, что определяет внедрение качественно нового алгоритма их прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем, закреплённого на уровне действующего законодательства.

9. Вектор регулирования кредитно-финансового сектора сместится в сторону нормативной регламентации технологических решений, используемых в практической деятельности, в связи с чем возникает необходимость изменения алгоритма расчета капитала и обязательных нормативов с обязательным включением расширенного информационного риска (далее — РИС), входящего в состав операционного и учитывающего все возникающие IT-инциденты.

Новизна исследования состоит в создании комплексной системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности Банка России с целью обеспечения контроля и защиты глобальных информационных данных кредитно-финансового сектора. С этой целью необходимо: формализовать методы прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных

систем; сформировать единую систему управления и обеспечения информационной кибербезопасности для кредитно-финансовых организаций.

Основная часть

Различные научные гипотезы и сценарии дальнейшего развития финансового рынка определенно связывают с новой технологической революцией, задачей которой является имплементация и создание новых цифровых компетенций в условиях совершенствования и транснационализации банковской и расчетной систем.

Среди наиболее существенных проблем нашей страны на пути к развитию цифровых технологий эксперты называют недостаточность нормативной и правовой базы для регулирования сектора, отсутствия благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства в сфере высоких технологий и, наконец, недостаточность цифровых компетенций у сотрудников для их применения в практической деятельности.

Сегодня уже сформированы основные направления, которые в будущем определяют вектор развития новых кросс-канальных информационных решений и требуют регламентации в действующем законодательстве.

Однако, с нашей точки зрения, не все направления нуждаются в детальной регламентации, поскольку фокус современной проблематики и перспектив на фоне происходящих технологических сдвигов сместился на системную оценку глобальных и национальных трендов, оказывающих влияние на кредитно-финансовую сферу и технологии, порождаемые современными вызовами и потребностями научно-технологического развития, с учетом стоящих перед Россией социально-экономических целей, имеющихся ресурсов и накопленных задач. Рассмотрим более подробно те направления, которые в большей степени формируют будущее современной кредитно-финансовой сферы с учетом совершенствования нормативно-законодательной основы регулирования кросс-канальных информационных технологий.

1. Регулирование FinTech-сегмента как новой формы финансового посредничества. На сегодняшний день существует не одна тысяча компаний, деятельность которых связана с предоставлением информационно-технологических услуг компаниям кредитно-финансового сектора. Специалисты обращают внимание на статистику по глобальным инвестициям в FinTech-сегмент, которые за последние пять лет выросли более чем в три раза, превысив 12 млрд долл. США. Для сравнения, согласно оценкам, банки по всему миру потратили на развитие информационных технологий около 215 млрд долл. США, в том числе на приобретение компьютерного оборудования, программного обеспечения, внутренние и внешние услуги [3]. Указанная статистика в полной мере объясняет угрозы от экспансии на рынок FinTech-компаний, главным образом сосредоточенных на развитии высокотехнологичных финансовых продуктов и сервисов.

Со стороны традиционных финансовых посредников наблюдается устойчивый спрос на данные услуги и сервисы, что позволяет говорить о зарождении нового «финансового сегмента», имеющего собственную финансовую платформу и консультантов, ориентированного на снижение операционных затрат и приобретение дорогостоящих информационно-технологических систем. Однако как показывает практика, в ст. 4 закона о банках и банковской деятельности [4] определен ограниченный перечень финансовых посредников, подлежащих обязательному регулированию.

Например, в европейском законодательстве регламентирован более широкий перечень организаций, реализующих функции платежных и финансовых посредников. Так, согласно ст. 1 Директивы 2015/2366 [5], в перечень субъектов, подлежащих обязательному регулированию, входит деятельность института электронных денег и некредитных организаций, реализующих функции финансовых посредников.

Кроме того, некоторые специалисты [6] обращают внимание на то, что в европейском законодательстве регламентирован ряд платежных и финансовых институтов, деятельность которых подлежит регулированию, к числу которых можно отнести:

- сервисы по инициации платежей;
- сервисы по агрегации платежной и расчетной информации;
- сервисы по переводу средств между физическими лицами.

Поскольку деятельность FinTech-компаний связана с реализацией функций по агрегации платежной и расчетной информации, а также инициацией расчетов, считаем, что наряду с банками и банковскими группами в законе о банках и банковской деятельности необходимо закрепить понятие «финансово-технологической компании».

Деятельность FinTech-компаний ориентирована на использование онлайн-моделей и моделей замкнутого взаимодействия, что определяет различные способы обмена информацией с кредитно-финансовыми организациями и их клиентами. Наиболее уязвимыми с точки зрения регулирования являются компании замкнутого типа, поскольку их деятельность сопряжена с двухсторонним обменом сообщениями без использования внешних информационных источников. В качестве положительной стороны их деятельности выступает качественное операционное обслуживание традиционных финансовых посредников по низким ценам, что позволяет существенно снизить затраты на обслуживание клиентов. Как правило, в качестве таких компаний выступают небольшие стартапы, активно внедряющиеся в сегмент международных расчетов. С другой стороны, такая форма предоставления услуг должна носить идентичный с банковской деятельностью порядок лицензирования и предоставляться через Банк России, что требует определения в действующем законе перечня услуг, оказываемых данными компаниями, подпадающими под контроль финансового регулятора.

2. Регламентация в законодательстве финансовых продуктов и сервисов совместного потребления и защиты от информационных рисков. Некоторые специалисты отмечают [2], что уже к 2020 г. потребители кредитно-финансовых услуг будут использовать сервисы не только традиционных банков, но и других организаций, предоставляющих аналогичные услуги на открытой платформе. Главной угрозой для традиционных банков выступает возможность отказа от традиционного владения активами и переход на децентрализованное владение, а также открывающиеся возможности для клиентов по оперативному выбору банка или поставщика финансовых услуг с использованием общего интерфейса. В научной и деловой литературе [7] подобная система получила название «Открытый банк» — Open Banking, в основе которой лежит объединение различных финансовых услуг с использованием общего интерфейса для повышения качества клиентского обслуживания.

В европейских странах использование продуктов и сервисов совместного потребления стандартизировано, и данный процесс находится в стадии дальнейшего развития. Например,

инициатива открытого банка поддерживается регуляторами в связи с вступлением в силу новой Европейской платежной директивы (PSD2) [5], а с января 2016 г. банки уже обеспечили доступ третьих сторон к транзакционной информации. Директива позволила клиентам использовать информационные онлайн-сервисы, получающие консолидированную информацию об их платежных счетах, вне зависимости от того, есть ли договор между информационным и финансовым провайдером. В российском законодательстве отсутствует подобная стандартизация, в связи с чем считаем, что необходимо на уровне действующего законодательства закрепить определение «продукта и сервиса совместного потребления» [8], а также определить перечень провайдеров для их предоставления, порядок их лицензирования и стандартизации в рамках Европейской платежной директивы (PSD2) [9].

Кроме того, необходимо учитывать то обстоятельство, что обмен информационными данными в кредитно-финансовых услугах, как правило, связан с высокими рисками, что предопределяет необходимость применения политики информационной безопасности в части регулирования и управления рисками. Дополнительным звеном, нейтрализующим риски, может стать использование внутреннего стандарта «Знай своего клиента» для цели дополнительной проверки личности и превентивных мер по выявлению мошеннических действий.

Таким образом, сформированная экосистема в рамках реализации Open Banking Standard должна предусматривать внедрение алгоритма развития информационной инфраструктуры нового поколения, обеспечивающей защиту от информационных рисков и идентификацию пользователей с точки зрения антилегализационного законодательства для последующей интеграции нематериальных активов в монетизированные продукты с учетом разработки готовых технологий и бизнес-решений для управления и развития интеллектуальных систем в компаниях кредитно-финансового сектора. В связи с этим необходимо внести изменения в ст. 5 действующего Федерального закона № 115-ФЗ [10] для определения типа организации, подпадающей под специальное регулирование, и закрепления нормы по идентификации клиента [11] при использовании продуктов и сервисов совместного потребления с использованием открытых информационных платформ.

3. Регламентация в банковском законодательстве определения «блокчейн-продукта и блокчейн-сервиса».

На сегодняшний день использование блокчейна сравнимо с технологической революцией на рынке капитала, которая позволит отказаться от традиционной инфраструктуры банков и перейти на новую форму платежей и расчетов. Достаточно сказать, что проведенное в 2015 г. исследование позволило выявить 13 блокчейн-компаний, которые получили финансирование в размере свыше 365 млн долл. США [12], а к началу 2016 г. блокчейн-компании привлекли инвестиции на сумму более 1 млрд долл. для финансирования своего развития и операций [13].

В рамках проводимого исследования мы не раз упоминали об основных преимуществах использования данной технологии, как минимум выделив два ключевых аспекта. Первый заключается в возможности значительного ускорения инфраструктуры отрасли финансовых услуг. Вторым является то, что возможности применения блокчейн-технологий практически безграничны и охватывают широкий спектр операций — от финансирования сделок до сопровождения договоров.

С нашей точки зрения, в поле высокой неопределенности и рисков находится деятельность финансовых посредников, реализующих блокчейн-технологии во вне-регуляционном режиме. В российском законодательстве уже определено понятие криптовалюты, эмиссия которой осуществляется с помощью блокчейна, однако не определен порядок регулирования деятельности самих посредников и более широкий перечень производимых ими продуктов и услуг с использованием данной технологии.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день на официальном сайте Министерства финансов Российской Федерации размещен проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах» [14], определяющий понятие цифрового финансового актива, цифровой транзакции и порядка обмена цифровых финансовых активов. Разделяя позицию некоторых авторов [15], полагаем, что существенным недостатком закона является его фрагментарность, что при его практическом использовании создаст ряд очевидных трудностей с учетом используемого понятийного аппарата. В законопроекте отсутствует определение блокчейн-технологии, блокчейн-сервиса и продукта, что создаст пробелы в его практическом применении.

В связи с этим предлагаем на уровне данного законопроекта закрепить определение «блокчейн-продукт» и «блокчейн-сервис», порядок регулирования деятельности компаний, формализуемых как финансовые посредники, при предоставлении блокчейн-технологий в рамках децентрализованного реестра или перечня операций в одноуровневой сети для перевода активов с помощью Интернета без привлечения централизованной третьей стороны.

Дополнительно предлагаем закрепить определение «эмиссия с использованием блокчейн-технологии», порядок ее регулирования и возможности использования для цели развития российской банковской системы.

Не менее существенным недостатком в существующем законопроекте нам видится описание порядка обмена цифровых активов на рублевую единицу или иностранную валюту, тогда как в законе о валютном регулировании и валютном контроле не определен порядок расчета с цифровыми активами и условия для их возникновения, что определяет необходимость дополнения существующего валютного законодательства и приведения в соответствие с законопроектом.

4. Закрепление понятия «аналитика данных» в действующем законодательстве и определение допустимых границ и форм их использования. На сегодняшний день глобализация финансовых сервисов и их гиперподключенность создают высокое поле для индивидуализации финансовых продуктов и сервисов, делая их эксклюзивными. Определяющим условием для их создания является аналитика данных о клиенте, что формализует ее с точки зрения нового типа актива, не регламентированного в действующем законодательстве.

С нашей точки зрения, наряду с цифровыми активами, регламентированными в рамках проекта Федерального закона «О цифровых финансовых активах» [14], необходимо формализовать новый тип сенсорной технологии и коммуникационной сети как аналитику данных с учетом определения порядка его использования, стоимости, порядка обмена, покупки и реализации среди участников финансового рынка. Такая формализация позволит не только привести расчеты с данным типом активов к более точному ценообразованию и ориентированности на клиента, но и изменить модель формирования стоимости кредитно-финансовых продуктов и сервисов, исходя из существующих рисков и конкурентной стратегии на рынке.

5. Формализация методов прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем. На сегодняшний день информационные риски, создающие основные киберугрозы, остаются основными рисками, с которыми в ближайшие годы столкнутся кредитно-финансовые институты и другие участники финансового рынка, что определяет необходимость внедрения качественно нового алгоритма его прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем.

В отечественной практике регулирования внедрены стандарты [16] информационной безопасности, разработаны рекомендации в области стандартизации обеспечительных мер. Необходимо также отметить, что на официальном сайте регулятора опубликован проект положения «О требованиях к системе управления операционным риском в кредитной организации и банковской группе», устанавливающий требования к сфере информационных технологий и управлению операционными рисками. Банк России раскрывает лишь общие требования к управлению информационным риском (включая киберриск), а также риском информационных систем, дополнительно определяя требования к оценке достаточности капитала для покрытия потерь по операционному риску. Целью данного документа является регламентация требований к содержанию и ведению базы по событиям операционного риска для цели перспективы использования стандартизированного подхода к расчету капитала Базель III [17].

Вместе с тем документ содержит лишь общие требования и рекомендации, оставляя без внимания прикладные и методические вопросы для практической реализации. С нашей точки зрения, документ не раскрывает общие подходы к прогнозированию и бэк-тестингу при использовании информационных систем в условиях существующего операционного риска, что является необходимым условием для полноценной оценки качества системы управления операционными рисками начиная с 2020 г.

В научно-методологическом плане регламентации подлежат определение системы управления существенных рисков, обусловленных безопасностью информации, что предполагает описание следующих ключевых функций:

- выявление и идентификация рисков, связанных и обусловленных операционными рисками;
- процедура оценки рисков с использованием качественных или количественных методов, а также бэк-тестинга и прогнозирования ошибок ИС;
- определение лимитов и иных целевых показателей допустимого уровня риска ИС (с учетом оценки достаточности имеющегося капитала на покрытие принятого объема риска);
- установление контрольных значений лимитов и иных целевых показателей, по достижению которых необходима реализация мероприятий по минимизации риска ИС;
- контроль объемов принимаемых рисков ИС. Формирование отчетности об уровне принятого риска и результатах оценки эффективности применяемых методов управления рисками;
- совершенствование системы управления рисками ИС в случае выявления новых факторов операционного риска и отражения этих изменений в нормативных документах Банка России.

Отдельной регламентации подлежит процедура проверки выявления рисков ИС. К раскрытию разновидности риска ИС необходимо включить все направления его возникновения, а именно:

- риск внешнего и внутреннего мошенничества;
- риск нарушения управления доступом;
- риск утечки конфиденциальной информации;
- риск недоступности активов.

В то же время идентификация рисков ИС предполагает регламентацию подходов и методов управления рисками, целевых показателей допустимого уровня рисков, процедур выявления рисков.

Необходимо также учитывать, что обеспечение информационной кибербезопасности достигается путем применения различных организационных и технических мер, сгруппированных в сервисы (подсистемы) организации на основе методов управления доступом к информации, криптографической защиты, регистрации и анализа событий, обнаружения вторжений, мониторинга активностей, физической защиты информации [18].

Подобную точку зрения мы можем встретить и в работе М. А. Бигановой [19], где автор обращает внимание на особенности институционального развития корпоративных структур инновационно ориентированного типа, включая кредитные организации, ориентированные на использование инновационных технологий в условиях обеспечения их комплексной безопасности.

Реализация функций прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем в условиях существующего операционного риска предполагает дополнительную оценку и анализ:

- качества и ценности бизнес-продукта или сервиса для предотвращения потерь и повышения качества, поскольку в цифровом банковском бизнесе ни один продукт не может быть качественным, если он является небезопасным;
- взаимосвязанных, взаимодействующих и изменяющихся во времени элементов, условий и факторов, значимых с точки зрения сохранения и защиты информации. При создании системы обеспечения информационной кибербезопасности должны учитываться все слабые и наиболее уязвимые места, а также характер и возможные направления кибератак;
- используемых средств защиты при обычной работе пользователей информационных сетей;
- обязательности контроля для обеспечения своевременности выявления и пресечения попыток нарушения установленных правил и процедур безопасности, применения средств оперативного мониторинга и регистрации событий, охватывающих как санкционированные, так и несанкционированные действия;
- реагирования на угрозы с учетом перехода от «датацентричной» к «человекоцентричной» модели информационной безопасности, включая мониторинг инцидентов и событий на основе анализа поведения пользователей и учетных записей;
- обеспечения норм и требований международных стандартов защиты информации и банковской безопасности.

6. Создание единой системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности для кредитно-финансовых организаций.

На сегодняшний день нормативно-законодательная база не предусматривает создание единой системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности. В то же время Правительством РФ в 2018 г. утвержден план мероприятий по направлению «Информационная безопасность» в рамках Федеральной программы «Цифровая экономика РФ» [20], внесение изменений в Федеральные законы «О национальной платежной

системе», «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» в целях обеспечения доступности финансовых услуг, а также снижения информационных рисков.

Анализ утвержденного плана мероприятий показал отсутствие комплексных мер по обеспечению мониторинга и защиты информации и единой платформы по противодействию киберпреступлений в кредитно-финансовой сфере. В данной связи считаем необходимым рекомендовать расширить и дополнить действующий план мероприятий по направлению «Информационная безопасность» в рамках Федеральной программы «Цифровая экономика РФ» созданием комплексной системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности Банка России с целью обеспечения контроля и защиты глобальных информационных данных в части:

— идентификации угроз и рисков информационной кибербезопасности на основе систематического мониторинга деятельности по идентификации и оценке рисков внешней и внутренней среды. Такая оценка должна использоваться при принятии организационных и технических решений относительно методов, средств и механизмов защиты информации в системе обеспечения информационной кибербезопасности, а также при осуществлении деятельности по управлению рисками;

— управления доступом к информационным активам, определяющим ограничения круга лиц и технологических процессов, имеющих доступ к информационным активам, на основе обеспечения прав пользователей на уровне сети. Процедура управления доступом к информации должна осуществляться на уровне прав пользователей с учетом определенной персональной ответственности и прав. На практике необходимо разделять привилегированный или защищенный удаленный доступ к информации, определяемый для каждого вида информационного ресурса. С нашей точки зрения, ключевыми мерами по управлению доступом на сетевом уровне является защита периметра банковской сети и зонирование (сегментирование) информации внутри сети. Аналогичным образом должен определяться принцип хранения информации во внутренней или внешней сети с учетом степени ее критичности. Разграничение доступа на уровне сети целесообразно выполнять средствами межсетевого экранирования (включая соответствующие встроенные механизмы сетевых маршрутизаторов);

— безопасной разработки и тиражирования банковских продуктов. Осуществление обязательного анализа информационных рисков на всех стадиях разработки и внедрения банковских продуктов и услуг начиная с самых ранних этапов (подготовка концепции), а также принятие адекватных идентифицированным угрозам и рискам мер противодействия. При создании банковских продуктов необходимо предусматривать возможность перехода в красную тактику¹, заранее согласованную владельцем бизнес-продукта, и дополнительные меры по управлению риском (временное ограничение функциональности продукта, изменение уровня предоставляемого сервиса) как ответ на повышение уровня операционного риска свыше установленного порога;

— обеспечения непрерывности банковского бизнеса. Непрерывность бизнеса заключается в выполнении кредитно-финансовой организацией в условиях чрезвычайных ситуаций (экономических и политических кризисов, природных и тех-

ногенных катастроф, террористических угроз) на минимально необходимом уровне функций, без которых ее деятельность становится невозможна. Важно учитывать, что мероприятия по обеспечению непрерывности могут включать в себя создание процедур резервирования и восстановления информационных функций организации, в том числе для предотвращения чрезвычайных ситуаций в условиях вероятности их возникновения. Необходимость резервирования и восстановления функций определяется оценкой ущерба от их прерывания. Непрерывность бизнеса подразумевает также обеспечение непрерывности и надежности средств информационной защиты, которая не должна быть ниже надежности защищаемой системы;

— управления инцидентами информационной кибербезопасности для минимизации ущерба, вызванного реализованной угрозой, статистики по инцидентам, выявления причин возникновения инцидентов и принятия упреждающих мер по исключению подобных ситуаций в будущем;

— использования дополнительных средств защиты при использовании облачных технологий и личных мобильных устройств для повышения эффективности основной деятельности;

— выявления и предотвращения кибермошенничества недобросовестных сотрудников, а также злоумышленников, не являющихся клиентами кредитно-финансовой организации, в рамках системы фрод-мониторинга, нацеленной на снижение уровня убытков от мошенничества и безопасное развитие систем дистанционного банковского обслуживания в условиях роста рисков информационного кибермошенничества;

— регулярного мониторинга, контроля и ответственности системы обеспечения кибербезопасности информации. В рамках реализации принципов защиты информации на регулярной основе должен осуществляться мониторинг существующей системы кибербезопасности. Для этих целей целесообразно разработать и внедрить перечень индикаторов с целью выявления наиболее существенных рисков в существующей системе.

Выводы

Практическая реализация рекомендаций по совершенствованию нормативно-законодательной основы регулирования кросс-канальных информационных технологий позволит обеспечить развитие инструментальных видов контроля и защиты информации в кредитно-финансовой сфере, повысить степень взаимодействия FinTech-компаний с традиционными финансовыми посредниками при использовании онлайн-моделей и моделей замкнутого взаимодействия, раскрыть требования к финансовым продуктам и сервисам совместного потребления, закрепить понятие аналитики данных в действующем законодательстве в рамках определения допустимых границ и форм их использования, формализовать методы прогнозирования и бэк-тестинга при использовании информационных систем и предусмотреть создание единой системы управления и обеспечения информационной кибербезопасности для кредитно-финансовых организаций.

С нашей точки зрения, либерализация законодательной базы, регулирующей сферу информационных технологий в кредитно-финансовой сфере, позволит не только сформировать комплексную систему защиты информации как наиболее ценного актива, но и обеспечить непрерывность и устойчивость развития банковской деятельности, повысив степень информационного и операционного контроля в условиях активного развития технологий и инноваций в мировых финансах.

¹ Красная тактика — намеренное превышение допустимых объемов информации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. DataFlowDiagramming: особенности построения моделей описания управления потоками данных в организационных системах / В. Е. Петеляк, Т. Б. Новикова, О. Е. Масленникова, М. В. Махмутова, А. М. Агдавлетова // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 8 (часть 2). С. 323–327.
2. Fabunmi M. Management Information Systems in Education // *Basic Text in Educational Planning* / J. B. Babalola (ed.). Ibadan: Department of Educational Management, Bank of Ibadan, Ibadan. 2013.
3. Всемирный обзор ФинТех-сегмента, подготовленный PwC, 2016 год. URL: <https://www.pwc.ru/ru>
4. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».
5. Официальный сайт Европейской комиссии. Свод стандартов информационной безопасности. URL: https://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/
6. Достов В. Л., Мамута М. В., Шуст П. М. Новое в регулировании розничных платежных услуг в европейском союзе // *Деньги и кредит*. 2016. № 7. С. 25–30.
7. Осипов Д. С. Тенденции развития банковского сектора и модернизация кредитных продуктов // *Банковское кредитование*. 2013. № 4. С. 87–96.
8. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
9. Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No. 1093/2010, and repealing Directive 2007/64/EC // *Official Journal of the European Union*. L 337. 23.12.2015. Pp. 35–127.
10. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
11. Положение Банка России от 15 октября 2015 г. № 499-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиента, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
12. Инвестиции в биткойн. URL: <https://gomedici.com/13-blockchain-bitcoin-companies-that-raised-serious-funding-in-2015/>
13. Взгляд в будущее. URL: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=1235334.0>
14. О финансовых активах: проект Федерального закона. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810&order_4=P_DATE&dir_4=DESC&is_new_4=1&page_4=1&area_id=4&page_id=2104&popup=Y
15. Максуров А. А. Понимание транзакций в криптовалютной сфере в терминах проекта Федерального закона «О цифровых финансовых активах» // *Экономика и управление*. 2018. № 6. С. 26–30.
16. Свод рекомендаций в области информационной безопасности банковской деятельности. URL: https://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/met/
17. Basel III: Finalising post-crisis reforms, December 2017.
18. Магомаева Л. Р. Информационно-коммуникативные технологии в мировой финансовой глобализации // *Экономические и гуманитарные науки*. 2017. № 10(309). С. 72–84.
19. Биганова М. А., Ересьюк А. В. Основные закономерности институционального развития корпоративных структур инновационно-ориентированного типа // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 9-1 (62-1). С. 526–529.
20. Ход реализации программы «Цифровая экономика РФ». URL: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>

REFERENCES

1. Petelyak V. E., Novikova T. B., Maslennikova O. E., Makhmutova M. V., Agdavletova A. M. Data Flow Diagramming: features of building models for the description of data flow and management in organizational systems // *Fundamental research*. 2016. No. 8 (part 2). Pp. 323–327.
2. Fabunmi M. Management Information Systems in Education // *Basic Text in Educational Planning*. Ibadan, Department of Educational Management, Bank of Ibadan, Ibadan, 2013.
3. World FINTECH segment review prepared by PwC, 2016. (In Russ.). URL: <https://www.pwc.ru/ru>
4. Federal law No. 395-I dated December 2, 1990 “On banks and banking activities”. (In Russ.).
5. Official website of the European Commission Code of information security standards. (In Russ.). URL: https://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/
6. Dostov V. L., Mamuta M. V., Shust P. M. New in regulation of retail payment services in the European Union // *Money and credit*. 2016. No. 7. Pp. 25–30. (In Russ.).
7. Osipov D. S. Trends in the development of the banking sector and modernization of credit products // *Bank lending*. 2013. No. 4. Pp. 87–96. (In Russ.).
8. Federal law dated 27.06.2011 No. 161-FL “On the national payment system”. (In Russ.).
9. Directive (EU) 2015/2366 of the European Parliament and Council dated November 25, 2015 on payment services in the internal market, amending Directives 2002/65/EC, 2009/110/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No 1093/2010, and repeating Directive 2007/64/EC // *Official Journal of the European Union*. L 337. 23.12.2015. Pp. 35–127.
10. Federal law No. 115-FL dated August 7, 2001 “On combating legalization (laundering) of revenues from crime and the financing of terrorism”. (In Russ.).
11. Regulation of the Bank of Russia No. 499-P of 15 October 2015 “On identification by credit institutions of clients, representatives of the client, beneficiaries and beneficial owners in order to counteract the legalization (laundering) of proceeds from crime and the financing of terrorism”. (In Russ.).

12. Investing in bitcoin. (In Russ.). URL: <https://gomedici.com/13-blockchain-bitcoin-companies-that-raised-serious-funding-in-2015/>
13. A look into the future. (In Russ.). URL: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=1235334.0>
14. On financial assets: draft Federal law. (In Russ.). URL: https://www.ahhh!minfin.ru/ru/document/?id_4=121810&order_4=P_DATE&dir_4=DESC&is_new_4=1&page_4=1 & area_id=4&page_id=2104 & popup=Y
15. Understanding of transactions in the field of crypto-currency in terms of the draft Federal Law “on digital financial assets” // Economics and management. 2018. No. 6. Pp. 26–30. (In Russ.).
16. Set of recommendations in the field of information security of banking activities. (In Russ.). URL: https://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/met/
17. Basel III: Finishing post-crisis reforms, December 2017.
18. Magomaeva L. R. Information and communication technologies in the world financial globalization // Economic and human Sciences. 2017. No. 10(309). Pp. 72–84. (In Russ.).
19. Biganova M. A., Yeresko V. A. Main regularities of the institutional development of corporate structures innovation-oriented type // Economics and entrepreneurship. 2015. No. 9-1 (62-1). Pp. 526–529. (In Russ.).
20. Progress in the implementation of the program “Digital economy”. (In Russ.). URL: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>

Как цитировать статью: Магомаева Л. Р. Вопросы совершенствования нормативно-законодательной основы кросс-канальных информационных технологий кредитно-финансового сектора // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 221–228. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.174.

For citation: Magomaeva L. R. Issues of improvement of the legal and legislative basis of the cross-channel information technologies of the credit-financial sector // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 221–228. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.174.

УДК 332.133.6
ББК 65.04

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.140

Mishura Natalia Amirovna,
candidate of economics, researcher
of the Department of scientific and international activities,
Volzhsky branch
of Volgograd State University
Volzhsky
e-mail: mis.nata-volga@yandex.ru

Мишура Наталья Амировна,
канд. экон. наук, научный сотрудник
отдела научной и международной деятельности,
Волжский филиал
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: mis.nata-volga@yandex.ru

*Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта 18-410-340007 p_a
«Кластерный подход к развитию сельских территорий региона: механизм реализации и апробация результатов»*

*The publication was prepared in the framework of the RFBR supported scientific project 18-410-340007 p_a
“Cluster approach to the development of rural areas of the region: the mechanism of implementation and testing of results”*

ВЫЯВЛЕНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕГИОНА

DETECTION OF THE CLUSTER POTENTIAL OF ECONOMICS IN PROVIDING SUSTAINABLE OF THE RURAL AREAS DEVELOPMENT

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Переход на траекторию устойчивого развития всех регионов РФ, и в частности сельских территорий, является важнейшей теоретической и практической проблемой отечественной экономики современного этапа. В связи с этим, как показано в статье, поиск путей и средств социально-экономического развития сельских территорий посредством реализации кластерного подхода представляется актуальной научной задачей. Представлено методическое обеспечение исследования кластерного потенциала посредством использования ресурсно-факторного подхода к количественной и качественной оценке кластерного потенциала эконо-

мики района. Обосновано, что развитие кластерного потенциала зависит от степени освоения ресурсов и возможности превращения их в факторы производства. В условиях регионализации экономической деятельности усиливается значение роли региональных и муниципальных органов власти по продвижению интересов предприятий и организаций на внутренний и внешний рынок. Обострение конкурентной борьбы в современной экономике увеличивает значимость изучения процессов кластерообразования как эффективного способа организации экономики районов и повышения конкурентоспособности сельских территорий. Определено,

что о возможности образования кластера свидетельствуют преобразование количественных изменений в качественные через выявление его основных элементов и проведение количественной оценки его качественных критериев. Отдельной проблемой выступает выработка направлений кластерной политики в регионе. В статье предлагаются основные направления по ее совершенствованию, а также индикаторы, определяющие ее результативность. Приводятся показатели эффективности кластерной политики на муниципальном уровне. Обосновывается целесообразность использования кластерного подхода, позволяющего оптимизировать хозяйственную деятельность и выработать стратегию перехода сельских территорий к устойчивому социально-экономическому развитию.

Transition to the trajectory of sustainable development of all regions of the Russian Federation, and in particular, rural areas is the most important theoretical and practical problem of the domestic economy of the modern stage. In this regard, as shown in the article, the search for ways and means of socio-economic development of rural areas through the implementation of the cluster approach is an urgent scientific task. The methodical approach to the quantitative and qualitative assessment of the cluster potential of the regional economy presents. It is proved that the development of cluster potential depends on the degree of development of resources and the possibility of turning them into factors of production. In the context of regionalization of economic activity, the role of regional and municipal authorities in promoting the interests of enterprises and organizations in the domestic and foreign market is becoming more important. The intensification of competition in the modern economy increases the importance of studying the processes of cluster formation as an effective way of organizing the economy of districts and improving the competitiveness of rural areas. It is determined that the possibility of cluster formation is evidenced by the transformation of quantitative changes into qualitative ones through the identification of its main elements and the quantitative assessment of its qualitative criteria. A separate problem is the development of cluster policy directions in the region. The article proposes the main directions for its improvement, as well as indicators that determine its effectiveness. The indicators of efficiency of cluster policy at the municipal level are given. The expediency of using the cluster approach to optimize economic activity and develop a strategy for transition of rural areas to sustainable socio-economic development is substantiated.

Ключевые слова: региональная экономика, сельские территории, кластер, основные элементы кластера, кластерный потенциал, оценка кластерного потенциала, особенности ресурсно-факторного подхода, кластерная политика, направления совершенствования кластерной политики, индикаторы эффективности и результативности.

Keywords: regional economy, rural areas, cluster, the main elements of the cluster, cluster potential, assessment of cluster potential, features of the resource-factor approach, cluster policy, directions of improvement of cluster policy, indicators of efficiency and effectiveness.

Введение

Решение проблемы устойчивого развития сельских территорий продолжает оставаться одной из важных государственных задач, именно от ее реализации зависит выход

села на качественно новый уровень развития. Несмотря на разработанные нормативно-правовые документы и принятую Концепцию устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года, по-прежнему отсутствует системность в развитии сельских территорий, каждый регион руководствуется своими подходами, что снижает результативность управления на районном уровне и особенно сельскими поселениями. Устойчивое развитие сельских территорий предполагает экономически эффективное развитие, которое может быть достигнуто в процессе кластеризации региональной экономики. **Актуальность исследования** вызвана несовершенством существующих научных подходов к оценке возможностей развития сельских территорий, неразработанностью механизма реализации кластерного подхода к развитию территорий. **Научная новизна** заявленного исследования состоит в кластерном подходе к формированию модели организации экономического пространства, выявлении степени и перспектив кластеризации сельских территорий для решения проблемы их устойчивого развития.

В Волгоградской области существуют необходимые условия, ресурсы и факторы производства для формирования различных региональных кластеров. Большие возможности для исследования кластеров в региональной экономике открывает ресурсно-факторный подход. К необходимости его применения подтолкнула практика необоснованного выявления кластерного потенциала и использование оценки кластеров с применением различных показателей существующего в регионе уровня социально-экономического развития. Практическим примером выступает «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая закрепляет процесс формирования территориально-производственных кластеров либо на слабо освоенных территориях Сибири и Дальнего Востока, либо в урбанизированных регионах Московской, Ленинградской, Самарской, Свердловской и других областей. Это обусловлено наличием природных ресурсов для целей глубокой переработки сырья и выработки электроэнергии или имеющимися технико-технологическими факторами, но при этом остальные ресурсы совсем недооцениваются.

Вместе с тем кластерная организация экономики является изменяющейся во времени и пространстве открытой системой. Если говорить о **степени разработанности** рассматриваемой проблемы, то предложенная О. В. Иншаковым новая теория факторов производства позволяет исследовать возможности кластерного развития с использованием шестифакторной модели. Содержащиеся в ней условия (благоприятные или неблагоприятные, способствующие или тяжелые, выгодные или, наоборот, плохие), выступающие предпосылкой производственного процесса, и ресурсы (природные, человеческие, технические, институциональные, организационные, информационные) в процессе вовлечения и освоения в хозяйственном обороте становятся факторами производства[1].

Там, где есть основные элементы кластерного потенциала: условия кластеризации и необходимые экономические, природно-климатические, социальные, геополитические и другие условия, всегда появляются кластеры.

Цель настоящей статьи — обосновать формирование кластеров на уровне сельских муниципальных районов как способа распределения точек роста по территории региона, что обеспечит его равномерное и сбалансированное пространственное развитие.

В статье решаются такие задачи, как рассмотрение содержания кластерного потенциала экономики районов и особенностей ресурсно-факторного подхода к его количественной и качественной оценке.

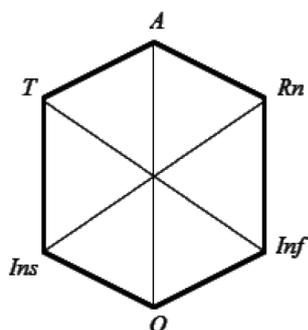
Основная часть

В границах территориальных единиц (районы, поселения) или сельских территорий формируются поселенческие территориальные общности, каждая из которых характеризуется своим особым сельским жизненным укладом. Земля и природные ресурсы становятся факторами специфической социально-хозяйственной деятельности

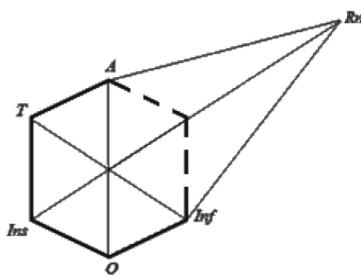
людей, а ее продукт выступает материальной основой развития сельской территории.

Формирование региональных кластеров подразумевает реализацию кластерного потенциала экономики региона. Так, Д. А. Вуйлов указывает, что «под кластерным потенциалом понимается совокупность условий, ресурсов и факторов, необходимых для формирования и эффективного функционирования кластерных структур, обеспечивающих конкурентоспособное, устойчивое и безопасное развитие региона» [2, с. 16].

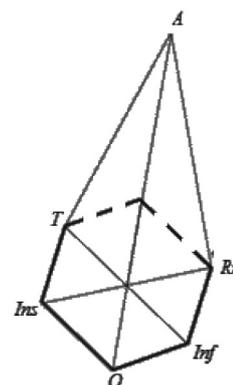
Такое определение кластерного потенциала создает фокус на ресурсно-факторной совокупности (рис. 1).



А. Оптимальная ресурсно-факторная обеспеченность экономики региона



В. Ресурсно-сырьевая направленность экономики региона



С. Экономика региона, ориентированная на использование человеческого фактора

Рис. 1. Возможная структура экономики региона в зависимости от факторной обеспеченности

Источник: составлено авт.

Проблемы количественной оценки кластерного потенциала изучены такими авторами, как М. Э. Буянова [3, с. 37], В. О. Мосейко, В. В. Фесенко [4, с. 60], Ю. Н. Томашевская [5, с. 16–18]. Кластерный потенциал экономики региона не сводится к механическому сочетанию условий, ресурсов и факторов, важно состояние их динамики, а потому

оценку кластерного потенциала необходимо проводить на основании определения агрегированного показателя по каждому ресурсу-фактору, исходя из базовых показателей социально-экономического развития, приводимых Федеральной службой государственной статистики. Система таких базовых показателей может иметь следующий вид (табл.).

Таблица

Система базовых показателей факторной оценки кластерного потенциала экономики региона

Факторы производства	Базовые показатели фактора производства	Индексы факторов производства
Человеческий	Число экономически активного населения. Среднегодовое число занятых в экономике. Естественный прирост населения	I_A
Природный	Объем добычи полезных ископаемых. Объем добычи нефти, включая газовый конденсат. Посевные площади всех сельскохозяйственных культур	I_{Rn}
Технический	Величина валового регионального продукта. Объем отгруженных товаров собственного производства (обрабатывающие производства). Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	I_T
Институциональный	Объем иностранных инвестиций. Объем экспорта. Объем импорта	I_{Ins}
Организационный	Объем инвестиций в основной капитал. Внутренние затраты на научные исследования и разработки. Число малых предприятий	I_O
Информационный	Число организаций, использующих специальные программные средства. Затраты на информационные и коммуникационные технологии. Число компьютеров на 100 работников	I_{Inf}

Источник: составлено автором.

Субъективный выбор базовых показателей всегда сложен ввиду определения их весового содержания. Комплексная оценка кластерного потенциала экономики района (P_c) будет суммой интегральных оценок каждого из шести факторов производства по формуле:

$$P_c = I_A + I_{Rn} + I_T + I_O + I_{Ins} + I_{Inf}, \quad (1)$$

где I_A — интегральная оценка человеческого фактора;

I_{Rn} — природного;

I_T — технического;

I_O — организационного;

I_{Ins} — институционального,

I_{Inf} — информационного факторов.

Таким образом, предлагаемый методический подход к оценке кластерного потенциала экономики района и разработке организационно-экономических мероприятий по развитию сельских территорий включает:

- анализ системы показателей социально-экономического развития региона и районов;
- выбор базовых показателей;
- расчет интегральной оценки и рейтинга района по каждому фактору производства для всех районов региона;
- определение интегральной балльной оценки кластерного потенциала района.

Количественная оценка кластерного потенциала экономики района позволит определять альтернативные сценарии сельского развития, используя различные пути и методы преодоления социально-экономических диспропорций сельских территорий.

Качественная оценка кластерного потенциала экономики района может быть осуществлена на основе выявления признаков кластеров: локализации производства, наличия предприятия-лидера, вертикальной технологической интеграции, уровня инновационности и конкурентоспособности, количества предприятий и занятых в потенциальных кластерных группах.

На базе выявления основных элементов кластерного потенциала рассмотрим перспективы формирования кластеров в регионе.

1. *Агропромышленный кластер.* Волгоградская область занимает на юге России 4-е место среди субъектов по объему производимой сельскохозяйственной продукции (в РФ — 11-е) и 1-е место по объему промышленной продукции. В регионе в настоящее время производство зерна, овощей, кормов осуществляется в тесных кооперационных связях с производителями животноводческой продукции, во всех отраслях имеются предприятия-лидеры, имеются предприятия сельскохозяйственного машиностроения, перерабатывающие предприятия и необходимые объекты инфраструктуры, а также взаимодополняющие, смежные, финансовые и сервисные компании, образовательный и научно-исследовательский сектор, емкий внутренний рынок. Поэтому по своему содержанию формирующийся кластер может быть растениеводчески-животноводческим.

В пользу такого кластера (растениеводчески-животноводческого) говорят следующие аргументы:

1) относительно низкая конкурентоспособность зернового хозяйства в силу природно-климатических условий, что не позволяет ориентироваться только на растениеводство;

2) сложившаяся практика использования 60 % производимого зерна на кормовые цели, а также превышение его производства над внутренними региональными потребностями;

3) имеющиеся заделы в развитии животноводческих подотраслей (овцеводство, птицеводство и др.);

4) хозяйственные традиции сельского населения региона, ориентированного на производство как животноводческой, так и растениеводческой продукции.

2. *Медико-фармацевтический кластер.* Ядром формирования кластера в регионе может выступить лидирующая продукция — лекарственные препараты; производственную базу составит сеть имеющихся фармацевтических предприятий и созданных в будущем инновационных производств; научное и образовательное обеспечение — Волгоградская научная фармакологическая школа, кафедры и НИИ Волгоградского государственного медицинского университета, научно-производственные фирмы.

Предполагается, что к 2020 г. Волгоградским медико-фармацевтическим кластером будет обеспечено 50 % доли российского фармацевтического рынка некоторых препаратов [6].

3. *Металлургический кластер.* Его основу могут составить имеющиеся в регионе два крупных металлургических предприятия и три завода по производству труб. В настоящее время между ними имеются минимальные хозяйственные взаимоотношения. Кооперация имеющихся финансовых, вспомогательных, сервисных, научно-образовательных сегментов предприятий может повысить инновационное развитие, производство конкурентоспособной продукции и сохранение более 20 тыс. рабочих мест.

4. *Текстильный кластер.* Наличие в регионе крупнейшего в Европе в советское время Камышинского хлопчатобумажного комбината, сети предприятий легкой промышленности (крупный, малый и средний бизнес), предприятий химической промышленности, специализирующейся на производстве химических волокон и текстильной химии, соответствующих учебных заведений — все это говорит в пользу формирования такого регионального кластера.

5. *Транспортно-логистический кластер.* Идея создания транспортно-логистического кластера появилась около 10 лет назад и не утратила своего значения в настоящее время. Обоснование необходимости создания кластера сводится к выгодному местоположению транспортного узла на пересечении железнодорожных, автомобильных и водных путей сообщения в направлениях север — юг и запад — восток. В этой связи и появилась идея объединить на рыночных началах:

- порты;
- предприятия и организации транспортного комплекса;
- инфраструктуру транспортного узла;
- таможенную;
- вновь построенный Волжский интермодальный терминал (грузовой порт, сеть терминалов, зона предпринимательской активности, центры транспортной, товарной и информационной логистики, склады).

Расчеты показывают высокую конкурентоспособность такого кластера, который позволит увеличить вдвое, до 2 млрд долларов США в год, стоимость товаров, идущих только по Волго-Каспийской линии [7].

6. *Химический и нефтехимический региональные кластеры.* Для их формирования имеются следующие предпосылки:

— географическая близость всех участников кластера, высокая степень локализации как объемов производства, так и занятости;

— лидирующие позиции в химии и нефтехимии на юге России;

— наличие головной фирмы или лидирующего продукта;

— наличие уникальной инфраструктуры;

— присутствие взаимодополняющих и поддерживающих отраслей;

— обеспеченность инновационной составляющей научно-образовательными заведениями.

Волгоградская область по концентрации химических производств занимает 1-е место на юге России, 2-е место по добыче нефти, включая газовый конденсат, 3-е место по добыче природного и попутного газа, 2-е место по производству пластмасс, 1-е место (6-е в РФ) по производству шин, покрышек и камер резиновых [8]. На долю области приходится от 15 до 35 % общероссийского производства полинилхлоридной смолы, сополимеров винилхлорида, химических добавок для полимерных материалов, технического углерода, волокон и нитей синтетических, хлорвинила, колодок и накладок асбестовых тормозных, соды каустической, соляной кислоты, шин для сельскохозяйственных машин, почти 100 % выпуска хлорной извести, хлорпарафинов, сульфоната, бензальдегида, бензила хлористого технического, винилиденхлорида и др. В структуре отгруженной продукции собственного производства химического комплекса ЮФО на долю Волгоградской области приходится 46 %, следующей за ней Ростовской области — 27 % [9].

В Волгоградском нефтехимическом узле сложились два взаимосвязанных комплекса химических и нефтехимических производств, расположенных в городах Волгограде и Волжском. К ресурсам формирования кластеров относятся: лидирующая для всех предприятий продукция (десятки наименований химической продукции), географическая близость всех химических и нефтехимических предприятий, высокий удельный вес производимой продукции в общероссийском производстве, общая инфраструктура, присутствие поддерживающих отраслей, общая сырьевая база (углеводороды), имеющийся научно-образовательный потенциал, элементы вертикальной, горизонтальной, а в некоторых случаях и технологической интеграции. Задача состоит в преобразовании этих ресурсов в факторы производства.

Волгоградский химический комплекс, который имеет все необходимые предпосылки преобразования в кластер, включает предприятия: ВОАО «Химпром», ОАО «Волгоградский кислородный завод», АО «Каустик», ОАО «Пласткард», ОАО «Волгоградский завод технического углерода» и др. [10, с. 21].

Химический комплекс объединяет группу производств, связанных между собой общей сырьевой базой: соляными рассолами поваренной соли местного производства и природным газом. Ряд видов химической продукции производится в ООО «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка». Перспективы кластера связаны и с уникальным в мире месторождением бишофита (ЗАО «Бишофит-Авангард», ООО «Волгоградский магниевый завод»), а также разработкой вновь открытого на территории области ме-

сторождения калийных солей (ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим»). Специализация кластера — химическая продукция.

Потенциал нефтехимического кластера связан с производствами, расположенными в г. Волжском Волгоградской области. Это АО «Волтайр-Пром», ЗАО «Газпром химволокно», ОАО «Волжский Оргсинтез», АО «Волжский азотно-кислородный завод», ОАО «ЭКТОС-Волга», ЗАО «Волжскрезинотехника», ЗАО «Волжский регенераторно-шиноремонтный завод».

Высокая локализация производства и наличие трудовых ресурсов, а также общего для всех производств углеводородного сырья могут послужить предпосылкой формирования кластера с головной фирмой (АО «Волтайр-Пром») и ее лидирующей продукцией, образовательных учреждений, способных подготавливать соответствующие кадры, научно-исследовательских центров и проектных институтов. Специализация кластера — нефтехимическая продукция. Волжский нефтехимический комплекс обладает несомненно кластерным потенциалом, и задача состоит в его реализации, в выработке механизма вертикальной интеграции и кооперации нефтехимических производств в новых экономических условиях, при многообразии форм собственности, развитой внутренней и международной конкуренции, с развитием механизма государственно-частного партнерства.

Постановлением правительства региона утверждена долгосрочная областная целевая программа «Развитие промышленности Волгоградской области и повышение ее конкурентоспособности на 2013—2020 годы», которая предусматривает широкое внедрение инноваций и создание для этого центра кластерного развития.

Чтобы реализовать общую стратегическую идею, нужно интегрировать экономику района в ключевые региональные кластеры. Необходима координация проектов, которые будут способствовать развитию кластеров и внутри границ муниципальных образований (поселений). При этом приоритет должен смещаться от промышленно-сырьевых к промышленно-инновационным, транспортно-логистическим и туристско-рекреационным проектам.

Современному развитию сельских территорий требуется оценивать не только эффективность отдельного хозяйствующего субъекта, но и то, каков вклад каждого конкретного предприятия в обеспечение жизнедеятельности муниципального образования в целом и жизнеспособности кластера в частности. Необходимы критерии, которые помогли бы определиться с выбором и поддержкой проектов местным органам власти с точки зрения доходности и наполняемости бюджетов территории в будущем. Такими критериями могли бы стать:

- прибыльность;
- занятость;
- качество рабочих мест;
- использование местной ресурсной базы;
- вхождение в структуру местной экономики [11, с. 45].

Имеющиеся объективные предпосылки для формирования кластеров в сельских муниципальных районах должны подтолкнуть региональные органы власти оказывать должное содействие в активизации кластерной политики на муниципальном уровне. Ее основными направлениями могут быть:

- поддержание конкурентной среды для муниципальных предприятий;
- развитие малого бизнеса, в особенности инновационного;

- информирование инвесторов;
 - всесторонняя поддержка кластерных инициатив и саморазвития кластеров на привлекательных условиях;
 - оказание всеми имеющимися ресурсами, в том числе административными, всеобъемлющего содействия в развитии кластера;
 - сохранение традиционной культуры и промыслов через создание социальных кластеров в целях решения социальных проблем отдельных групп населения;
 - поддержка и развитие научно-образовательной среды.
- Индикаторами эффективной и результативной кластерной политики муниципального района выступают следующие показатели:
- увеличение доли инновационных и наукоемких отраслей в структуре валового продукта района;
 - рост конкурентоспособности традиционных отраслей экономики;
 - расширение логистики поставок продукции в районы и города региона, а также за его пределы;
 - увеличение доли малых и средних предприятий реального сектора экономики региона;
 - увеличение и расширение налогооблагаемой базы;
 - рост доходной части бюджетной системы.

В процессе реализации кластерной политики на уровне отдельных муниципальных образований органы управления выявляют специфичные проблемы, а именно проблемы спорных прав собственности, острой нехватки денежных средств, управленческой и финансовой зависимости от региональных структур власти и представителей крупно-

го бизнеса, недостатка высококвалифицированных специалистов, низкого уровня ответственности муниципалитета перед населением и малым бизнесом.

Вместе с тем процесс кластеризации экономики района имеет свои положительные стороны, поскольку способен обеспечить наибольшую устойчивость районной экономики и проявить ее наиболее сильные конкурентные позиции на рынке [12].

Выводы и заключение

Опираясь на вышесказанное, следует заключить, что реализация кластерного подхода к развитию сельских территорий региона, включая кластерную политику на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, планирование, прогнозирование и стимулирование, выявление потенциала кластерной формы организации экономики, приведет к обеспечению устойчивого развития сельской территории.

Использование предложенных методик позволяет региональным и муниципальным органам власти определять направления устойчивого развития сельских территорий, вырабатывать подходы по оптимизации источников финансирования при разработке и реализации планов, программ социально-экономического развития территорий, региональной и муниципальной социально-экономической политики, а также обеспечивать возможность принятия на различных уровнях обоснованных управленческих решений для формирования целостной системы управления муниципальными районами регионов РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Иншаков О. В. Теория факторов производства в контексте экономики развития: научный доклад на Президиуме МАОН, г. Москва, 29 ноября 2002 г. Волгоград, 2002. С. 58–61.
2. Вуйлов Д. А. Формирование и развитие кластерных образований на территории региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2011. 26 с.
3. Буянова М. Э., Вуйлов Д. А. Формирование и развитие кластерного потенциала юга России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 24. С. 34–42.
4. Мосейко В. О., Фесенко В. В. Выявление региональных кластеров: методологические подходы // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 7. С. 58–64.
5. Томашевская Ю. Н. Теоретические и методические основы идентификации кластеров в экономике российских регионов : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Астрахань, 2012. 27 с.
6. Стратегия социально-экономического развития Волгоградской области до 2020 года // Официальный интернет-сайт Волгоградской областной думы URL: http://volgoduma.ru/images/stories/files/strategija_2020.pdf
7. Мишина Т. Идея интермодального терминала сулит региону многомиллионные доходы // Новые деловые вести. 2004. № 7. URL: http://www.logistics.ru/9/2/i20_530.htm
8. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2017 г. // Каталог публикаций сайта Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2011/region/soc-pok.rar
9. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года : Постановление Законодательного собрания РО от 30.10.2007 № 2067 // Наше время. 8 ноября 2007 г. № 384 (18447).
10. Бородина Е. А. Роль экономических кластеров в повышении конкурентоспособности регионов РФ : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2008. 24 с.
11. Таран Е. Г. Роль малого предпринимательства в развитии муниципальных образований : дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005. 146 с.
12. Агаларова Е. Г. Кластерный подход как инструмент устойчивого развития сельских территорий // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 92–95. URL: <https://moluch.ru/archive/39/4638/>

REFERENCES

1. Inshakov O. V. Theory of factors of production in the context of development economics : scientific report at the MAON Presidium. Moscow, November 29, 2002. Volgograd, 2002. Pp. 58–61. (In Russ.).
2. Vuylov D. A. Formation and development of cluster formations in the region : abstract of dissertation of the candidate of economics. Volgograd, 2011. 26 p. (In Russ.).

3. Buyanova M. E., Vuylov D. A. Formation and development of the cluster potential of the south of Russia // National interests: priorities and security. 2011. No. 24. Pp. 34–42. (In Russ.).
4. Moseyko V. O., Fesenko V. V. Identification of regional clusters: methodological approaches // Regional Economics: Theory and Practice. 2008. No. 7. Pp. 58–64. (In Russ.).
5. Tomashevskaya Yu. N. Theoretical and methodological foundations of cluster identification in the economy of Russian regions : abstract of dissertation of the candidate of economics. Astrakhan, 2012. 27 p. (In Russ.).
6. Strategy of social and economic development of the Volgograd region until 2020 // Official website of the Volgograd Regional Duma. (In Russ.). URL: http://volgoduma.ru/images/stories/files/strategija_2020.pdf
7. Mishina T. The idea of an intermodal terminal promises the region multimillion revenues // New business news. 2004. No. 7. (In Russ.). http://www.logistics.ru/9/2/i20_530.htm
8. Regions of Russia. Socio-economic indicators, 2017 // Catalog of publications of the site of the Federal State Statistics Service. (In Russ.). URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2011/region/soc-pok.rar
9. The strategy of socio-economic development of the Rostov region for the period up to 2020 : Resolution of the Legislative Assembly of the RO of 30.10.2007 No. 2067 “On approval of the Strategy of socio-economic development of the Rostov region for the period up to 2020” // Nashe vremya. November 8, 2007. No. 384 (18447). (In Russ.).
10. Borodina E. A. The role of economic clusters in improving the competitiveness of the regions of the Russian Federation : abstract of dissertation of the cand. of economics. Volgograd, 2008. 24 p. (In Russ.).
11. Taran E. G. The role of small business in the development of municipalities : thesis of the candidate of economics. Stavropol, 2005. 146 p. (In Russ.).
12. Agalarova E. G. Cluster approach as a tool for sustainable development of rural areas // Molodoi uchenyi. 2012. No. 4. Pp. 92–95. (In Russ.). URL: <https://moluch.ru/archive/39/4638/>

Как цитировать статью: Мишура Н. А. Выявление кластерного потенциала экономики в обеспечении устойчивого развития сельских территорий региона // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 228–234. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.140.

For citation: Mishura N. A. Detection of the cluster potential of economics in providing sustainable of the rural areas development // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 228–234. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.140.

УДК 338.43.334.735(407.45)
ББК 65.321.8

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.114

Pashovkina Elena Vladimirovna,
candidate of economics,
associate professor of the department
of Management and agribusiness,
Volgograd State Agrarian University,
Volgograd,
e-mail: lenysai@ya.ru

Пашовкина Елена Владимировна,
канд. эконом. наук,
доцент кафедры
менеджмента и агробизнеса,
Волгоградский государственный аграрный университет,
г. Волгоград,
e-mail: lenysai@ya.ru

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CONSUMER COOPERATIVES OF THE VOLGOGRAD REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Сельскохозяйственная потребительская кооперация как система формируется и развивается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, которое позволяет создать эффективные кооперативы в различных сферах агропромышленного комплекса.

Перспективы развития потребительской кооперации на сельских территориях заключаются в возможности обеспечения таких сфер деятельности, как производство и сбыт сельскохозяйственной продукции, снабжение материально-техническими и финансовыми ресурсами, а также социально-бытовое обслуживание сельского населения.

В статье проведен анализ работы сельскохозяйственных потребительских кооперативов Волгоградской области. Разработана модель жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива с использованием общепринятых моделей жизненного цикла организации, включающих в себя следующие этапы: создание, рост, зрелость и упадок. Выделены особенности функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов, к которым отнесено: влияние природно-климатических условий, эффективная государственная поддержка, сочетание производства продукции и ее переработка с реализацией, возможности в социальном обеспечении сельских

территорий. Определена система факторов развития сельскохозяйственного потребительского кооператива с учетом взаимодействия его участников на сельских территориях Волгоградской области. Оценка развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого и второго уровня в 2018 г. показала, что удельный вес действующих кооперативов первого уровня составляет 87,6 %, второго уровня — 50 %. В Государственной программе Волгоградской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», утвержденной постановлением администрации Волгоградской области от 26 декабря 2016 г. № 743-п (с изменениями на 23.07.2018), определены следующие мероприятия развития сельскохозяйственной потребительской кооперации: предоставление грантов сельскохозяйственным кооперативам для развития материально-технической базы; предоставление субсидий сельскохозяйственным потребительским кооперативам на 1 килограмм реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока, закупленного у личных подсобных хозяйств; оказание организационной и консультационной поддержки сельскохозяйственным потребительским кооперативам.

Agricultural consumer cooperation as a system is formed and developed in accordance with the current legislation of the Russian Federation, which allows you to create effective cooperatives in various areas of agriculture.

Prospects for the development of consumer cooperation in rural areas is the possibility of providing such areas as production and marketing of agricultural products, supply of material, technical and financial resources, as well as social and consumer services to the rural population.

The article analyzes the work of agricultural consumer cooperatives of the Volgograd region. The model of life cycle of agricultural consumer cooperative with the use of conventional models of the life cycle of the organization, which includes the following stages: creation, growth, maturity and decline. Features of functioning of agricultural consumer cooperatives to which it is carried are allocated: influence of climatic conditions, effective state support, a combination of production and its processing with realization, opportunities in social security of rural territories. The system of factors of development of agricultural consumer cooperative taking into account interaction of its participants in rural territories of the Volgograd region is defined. Assessment of the development of agricultural consumer cooperatives of the first and second level in 2018 showed the share of existing cooperatives of the first level is 87.6 %, the second level is 50 %. The state program of the Volgograd region “development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food” approved by the resolution Of the administration of the Volgograd region of December 26, 2016. №743-p (as amended on: 23.07.2018) defines the following activities for the development of agricultural consumer cooperation: grants to agricultural cooperatives for the development of material and technical base; providing subsidies to agricultural consumer cooperatives for 1 kilogram of milk sold and (or) shipped for own processing, purchased from private farms; providing organizational and consulting support to agricultural consumer cooperatives.

Ключевые слова: сельскохозяйственная потребительская кооперация, сельскохозяйственная производственная кооперация, мелкие сельхозтоваропроизводители, жиз-

ненный цикл, особенности функционирования сельскохозяйственных кооперативов, система кооперации в РФ, государственная программа, многоуровневая система сельскохозяйственной потребительской кооперации, агропромышленный комплекс, сельские территории.

Key words: agricultural consumer cooperation, agricultural production cooperation, small agricultural producers, the life cycle, especially the functioning of agricultural cooperatives, the system of cooperation in the Russian Federation, the state program, a multi-level system of agricultural consumer cooperation, agro-industrial complex, rural areas.

Введение

Сельскохозяйственная потребительская кооперация как система формируется и развивается в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, которое позволяет создать эффективные кооперативы в различных сферах агропромышленного комплекса.

При этом потребительская кооперация выступает как часть сельского предпринимательства, позволяющая всем производителям сельскохозяйственной продукции, включая малые формы хозяйствования и личные подсобные хозяйства на селе, успешно конкурировать в условиях санкций и решить проблему импортозамещения продовольствия в России.

Тема проведенного исследования является актуальной, так как малому и среднему бизнесу в большей степени необходимы системы реализации, снабжения, финансирования, которые учитывали бы потребности и специфику их развития. Дальнейшая модернизация и увеличение производства в этих секторах, повышение занятости и доходов сельского населения, сглаживание социальной напряженности на селе невозможны без развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, основывающейся на поддержке со стороны государства.

Степень изученности проблемы. Теория и практика создания и эффективного функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов исследована и изложена в научных трудах многих отечественных и зарубежных ученых. Среди них можно выделить научные труды А. А. Анфиногентовой, В. И. Арефьева, И. Н. Буздалова, В. Ф. Вершинина, А. В. Гордеева, С. В. Киселева, Э. Н. Крылатых, А. А. Никонова, В. М. Пахомова, А. В. Петрикова, В. Я. Узуна, И. Г. Ушачева, А. А. Шутькова и др.

Целью исследования является оценка теоретических и методических положений по формированию и функционированию сельскохозяйственных потребительских кооперативов на территории Волгоградской области.

Для реализации поставленной цели решаются следующие **задачи**:

— исследовать сущность, классификацию сельскохозяйственных кооперативов; разработать модель жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива;

— выявить направления развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов применительно к Волгоградскому региону.

Научная новизна заключается в разработке направлений развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов применительно к Волгоградскому региону, разработке модели жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива, включающей в себя следующие этапы: создание, рост, зрелость и упадок.

Теоретическая значимость исследования определяется актуальностью поставленной цели и решаемых задач. Полученные результаты вносят определенный вклад в научную теорию и практику, расширяют знания в области развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Волгоградской области.

Практическая значимость исследования заключается в совершенствовании направлений развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Волгоградской области.

Основная часть

Для повышения конкурентоспособности на продовольственном рынке мелким сельхозтоваропроизводителям с целью реализации крупных партий продукции необходимо кооперироваться. В Российской Федерации функционируют сбытовые, обслуживающие, снабженческие, страховые, кредитные и перерабатывающие кооперативы.



Рис. 1. Сельскохозяйственная кооперация в России

Агропромышленный комплекс Волгоградской области и его основная отрасль — сельское хозяйство — являются ведущими системообразующими сферами экономики региона, которые формируют продовольственную и экономическую безопасность, трудовой потенциал на сельских территориях. Наиболее устойчивой формой организации производства сельскохозяйственной продукции в малом бизнесе области является сельскохозяйственный потребительский кооператив, основными участниками которого выступают крестьянские (фермерские) хозяйства и личные подсобные хозяйства [2].

В последнее время в Волгоградской области потребительской кооперации на селе стало уделяться больше внимания. Сформирована правовая база, проводится политика государственной поддержки потребительских кооперативов.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив представляет собой некоммерческую организацию, кото-

рая создана и управляется сельхозтоваропроизводителями с целью выполнения услуг, необходимых для собственных хозяйственных нужд своих членов, и не ставит своей целью получение прибыли.

В аграрной сфере правовая основа развития сельскохозяйственной потребительской кооперации на сельских территориях регулируется законом «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 08.12.1995 и включает в себя:

- все виды сельскохозяйственных кооперативов первого и последующих уровней (производственные и потребительские);
- потребительские общества системы Центросоюза РФ;
- специализированные ассоциации (союзы) сельскохозяйственных кооперативов;
- саморегулируемые организации ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов;
- ревизионные союзы сельскохозяйственных кооперативов, охватывающие сельскохозяйственные кооперативы и их специализированные союзы [1].

На рисунке 1 представлена сельскохозяйственная кооперация в России.

Численность организаций, созданных без прав юридического лица в Волгоградской области в 2018 г., составила 1592 единицы.

Динамика численности личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств в Волгоградской области в 2012–2018 гг., шт., представлена на рис. 2 (см. на стр. 237).

В 2017 году крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями области получено 27 943,4 млн руб. продукции сельского хозяйства в фактических ценах. В структуре производства продукции сельского хозяйства 91,53 % приходилось на продукцию растениеводства (25 574,9 млн руб.), 8,47 % — на продукцию животноводства (2368,6 млн руб.).

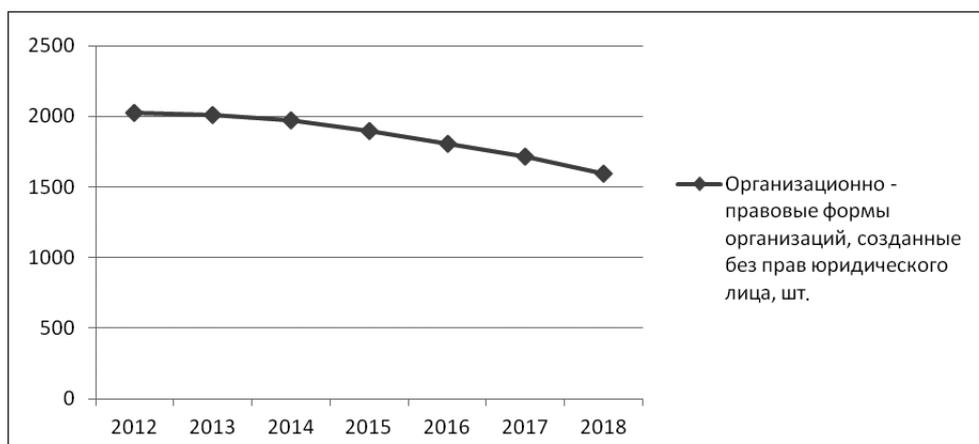


Рис. 2. Организационно-правовые формы организаций, созданных без прав юридического лица в Волгоградской области за 2012–2018 гг., шт.

На рисунке 3 представлена динамика производства продукции сельского хозяйства в фактических ценах в 2013–2017 гг., млн. руб.

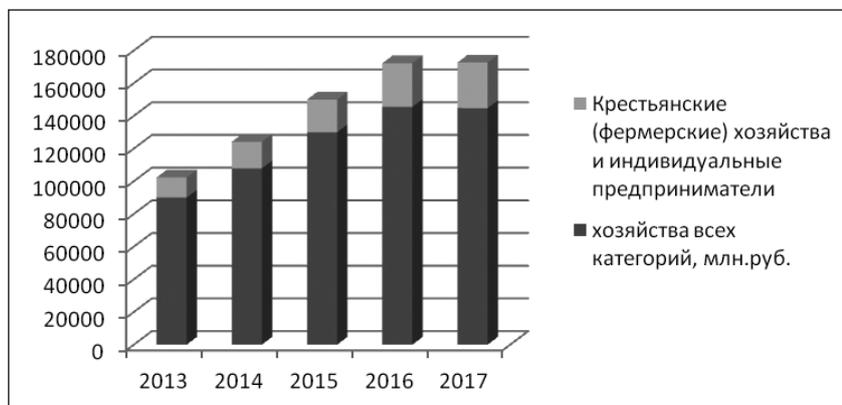


Рис. 3. Динамика производства продукции сельского хозяйства в фактических ценах в 2013–2017 гг., млн руб.

По состоянию на конец 2017 г. крупного рогатого скота в личных подсобных хозяйствах и крестьянских (фермерских) хозяйствах Волгоградской области содержалось 58,9 тыс. голов (20 % от всего поголовья области), 4,3 тыс. голов свиней (2 %), 285,1 тыс. голов овец и коз (30 %).

Таблица 1

Поголовье скота в личных подсобных хозяйствах и крестьянских (фермерских) хозяйствах Волгоградской области в 2013–2017 гг., тыс. голов

Тип хозяйства	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Крупный рогатый скот,	59	54	51,6	58,3	58,9
в том числе коровы	37,6	33,8	32,3	33,6	34,8
Свиньи	4,9	4,1	4,3	4,3	1,7
Овцы	224,1	220,2	231,8	279,3	263,8
Козы	4,3	4,4	4,5	5,8	4,7
Лошади	2,7	2,1	1,8	2,7	2,2

Не имея необходимой рыночной инфраструктуры для реализации произведенной продукции, главы фермерских хозяйств вынуждены обращаться к услугам посредников, у которых остается существенная доля прибавочного продукта. В данном случае целесообразно объединение малых форм хозяйствования в рамках сельскохозяйственных потребительских кооперативов с собственными средствами и средствами государственной поддержки.

Сельскохозяйственная кооперация в Волгоградской области развивается в производственной и потребительской

формах. Численность производственных и потребительских кооперативов в Волгоградской области представлена на рис. 4 (см. на стр. 238).

Перспективы развития потребительской кооперации на сельских территориях заключается в возможности обеспечения таких сфер деятельности, как производство и сбыт сельскохозяйственной продукции, снабжение материально-техническими и финансовыми ресурсами, а также социально-бытовое обслуживание сельского населения.

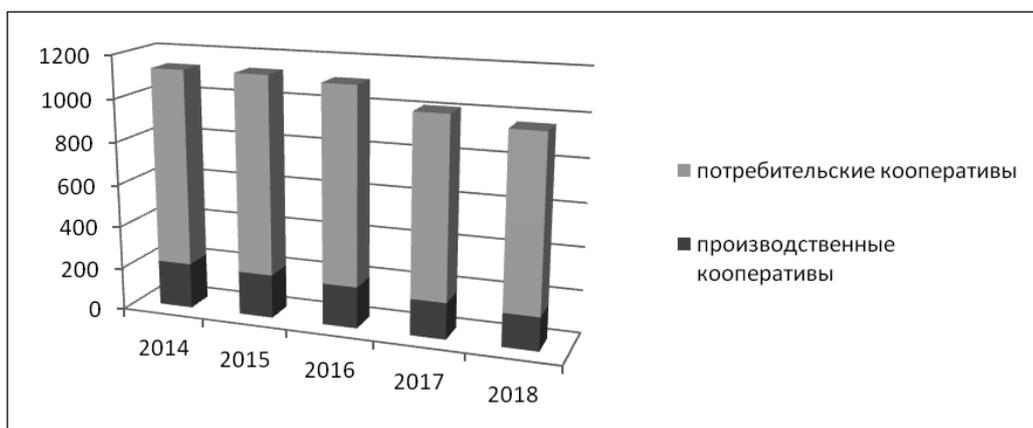


Рис. 4. Численность производственных и потребительских кооперативов в Волгоградской области, ед.

Для определения факторов развития сельскохозяйственной потребительской кооперации необходимо рассмотреть кооператив как экономическую систему с позиции стадий жизненного цикла, что позволит своевременно предусмотреть наступление кризисной ситуации, определить источники организационного развития кооператива [3].

Для этого выделим стадии жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива, ко-

торые будут характеризовать его способность к функционированию в условиях конкуренции и рыночной экономики.

Разработка модели жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива производится с использованием общепринятых моделей жизненного цикла организации, который включает в себя следующие этапы: создание, рост, зрелость и упадок (рис. 5).

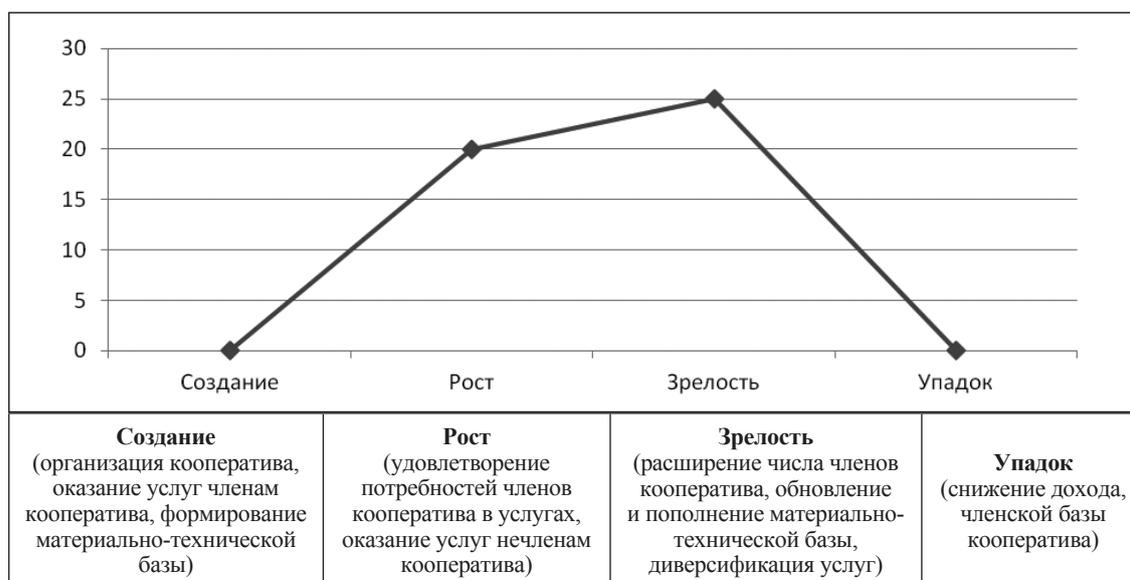


Рис. 5. Модель жизненного цикла сельскохозяйственного потребительского кооператива

Согласно представленной модели стадия «Создании» предусматривает достаточное удовлетворение потребностей членов кооператива в услугах, формирование материально-технической базы. «Рост» предполагает удовлетворение потребностей членов и нечленов кооператива в тех или иных видах услуг. На стадии «Зрелость» происходит диверсификация производства, увеличение числа пайщиков, модернизация материально-технической базы. «Упадок» предусматривает два пути развития кооператива: в случае оптимистического сценария сохраняются объемы оказываемых услуг и материально-техническая база для создания нового образования [4].

К основным особенностям функционирования сельскохозяйственных потребительских кооперативов можно отнести:

— значительное влияние природно-климатических условий на деятельность кооператива;

— необходимость эффективной государственной поддержки;

— сочетание производства продукции и ее переработки с реализацией;

— большие возможности в сфере социального обеспечения сельских территорий [5].

На рисунке 6 (см. на стр. 239) представлены факторы развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов на сельских территориях Волгоградской области.

В Волгоградской области на 1 января 2018 г. число сельскохозяйственных потребительских кооперативов, прошедших государственную регистрацию и учтенных в Статистическом регистре по Волгоградской области, составило 139 единиц, из них 137 единиц первого уровня и две единицы второго уровня [6].

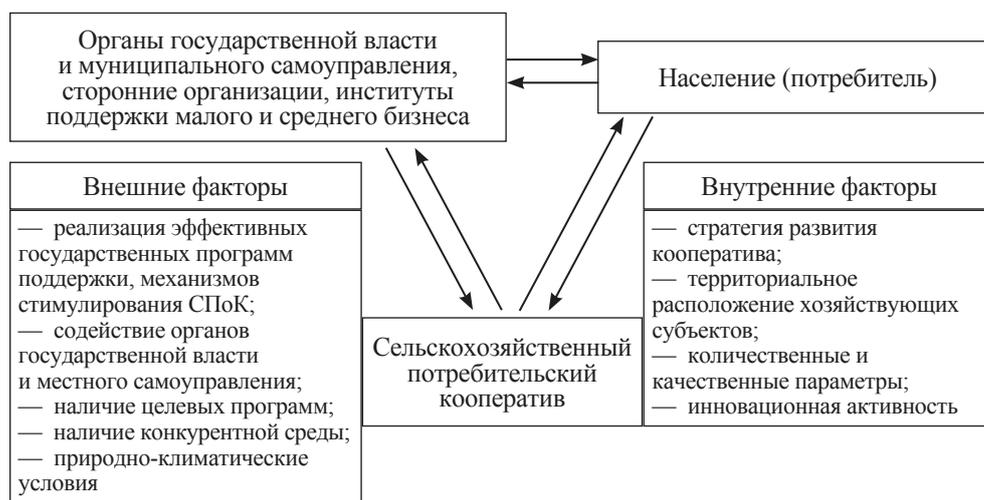


Рис. 6. Система факторов развития сельскохозяйственного потребительского кооператива с учетом взаимодействия его участников на сельских территориях Волгоградской области

В таблице 2 представлена информация о развитии сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого и второго уровня на 1 января 2018 г.

Как видно из таблицы, удельный вес действующих кооперативов первого уровня составляет 87,6 %, второго уровня — 50 %.

Таблица 2

Информация о развитии сельскохозяйственных потребительских кооперативов первого и второго уровня на 1 января 2018 г.

Виды кооперативов	Зарегистрировано на территории субъекта РФ, ед.	Из них фактически работающих, ед.	Удельный вес работающих СПоК, %
СПоК первого уровня			
Всего, в том числе	137	120	87,6
кредитных	58	51	87,9
перерабатывающих	12	11	91,7
снабженческо-сбытовых	67	58	86,6
СПоК второго уровня			
Всего, в том числе	2	1	50
кредитных	2	1	50,0
перерабатывающих	0	0	0
снабженческо-сбытовых	0	0	0

В общем количестве сельскохозяйственных потребительских кооперативов преобладают кооперативы, осуществляющие следующие виды деятельности:

- деятельность по предоставлению финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению (44,0 %);
- растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях (23,1 %);
- торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами (18,7 %);
- производство пищевых продуктов (9,0 %);
- прочие виды деятельности (5,2 %).

Недостаточная эффективность функционирования деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов связана как с невысоким уровнем государственной поддержки, так и с недостаточной заинтересованностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в создании кооперативов [7].

Тем не менее в Государственной программе Волгоградской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и про-

довольствия», утвержденной постановлением администрации Волгоградской области от 26 декабря 2016 г. № 743-п (с изменениями на 23.07.2018), определены следующие мероприятия развития сельскохозяйственной потребительской кооперации:

- предоставление грантов сельскохозяйственным кооперативам для развития материально-технической базы;
- предоставление субсидий сельскохозяйственным потребительским кооперативам на 1 кг реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку молока, закупленного у личных подсобных хозяйств;
- оказание организационной и консультационной поддержки сельскохозяйственным потребительским кооперативам.

Таким образом, роль государства в поддержке сельскохозяйственных организаций должна быть направлена на создание условий, способствующих развитию сельскохозяйственной кооперации, через государственные целевые инвестиции, льготное кредитование кооперативных сельскохозяйственных предприятий, гибкое налогообложение.

Заключение

В настоящее время большинство сельскохозяйственных кооперативов находятся на стадии становления, поэтому для достижения планируемого эффекта гораздо целесообразнее оказывать им поддержку, чем образовывать новые, затрачивая

на это дополнительные денежные средства. Усиление поддержки позволит в сельскохозяйственных кооперативах создать дополнительные рабочие места, сформировать целостную систему кооперации, благодаря развитию которой Волгоградская область получит ощутимый социальный эффект.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Палаткин И. В. Факторы развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2016. № 12. С. 32–35.
2. Палаткин И. В. Жизненный цикл сельскохозяйственных потребительских кооперативов: механизм перехода по стадиям // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. № 1. С. 42–47.
3. Зволинская О. В. Состояние и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. 2017. № 3. С. 10–18.
4. Ткач А. В., Жуков А. С. Потребительская кооперация в условиях экономического кризиса // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2017. № 1. С. 42–47.
5. Ушачев И. Г., Чекалин В. С. Об актуальных экономических проблемах развития АПК и механизмах их решения // Экономика сельского хозяйства России. 2016. № 7. С. 2–10.
6. Пашовкина Е. В. Факторы, влияющие на развитие малых форм хозяйствования на сельских территориях // Научно-практические пути повышения экологической устойчивости и социально-экономическое обеспечение сельскохозяйственного производства : материалы международной науч.-практич. конф. Соленое Займище, 2017. С. 926–928.
7. Пашовкина Е. В. Управление качеством продукции на основе выделения центров финансовой ответственности // Информационное общество — будущее человечества в III тысячелетии : сб. статей Международной науч.-практич. конф. (14 февраля 2018 г., Москва). М. : Импульс, 2018. С. 267–269.

REFERENCES

1. Palatkin I. V. Factors of development of agricultural consumer cooperatives. Economy of agricultural and processing enterprises. 2016. No. 12. Pp. 32–35. (In Russ.).
2. Palatkin I. V. Life cycle of agricultural consumer cooperatives: the mechanism of transition by stages. Economy of agricultural and processing enterprises. 2017. No. 1. Pp. 42–47. (In Russ.).
3. Zvolinsky O. V. Condition and tendencies of development of agricultural cooperatives. Materials of the Lower Volga agro-diversity complex: science and higher professional education. 2017. No. 3. Pp. 10–18. (In Russ.).
4. Tkach A. V., Zhukov A. S. Consumer cooperation in the conditions of the economic crisis. Economy of agricultural and processing enterprises. 2017. No. 1. Pp. 42–47. (In Russ.).
5. Ushachev I. G., Chekalin V. S. On the actual economic problems of development of agro-industrial complex and mechanisms of their resolution. Economics of agriculture of Russia. 2016. No. 7. Pp. 2–10. (In Russ.).
6. Pashovkina E. V. Factors affecting development of small business in rural territories. Scientific-practical ways to improve environmental sustainability and socio-economic support of agricultural production: materials of int. scientific-practical conf. Solenoye Zaymishche, 2017. Pp. 926–928. (In Russ.).
7. Pashovkina E. V. Product quality management on the basis of allocation of financial responsibility centers. Information society — the future of mankind in the III Millennium. Coll. of articles of the Int. scientific and practical conf. (February 14, 2018, Moscow). M. : Impulse, 2018. Pp. 267–269 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Пашовкина Е. В. Направления развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 234–240. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.114.

For citation: Pashovkina E. V. Directions of development of agricultural consumer cooperatives of the Volgograd region // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 234–240. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.114.

УДК 338.001.36
ББК 65.49

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.163

Petrova Tatiana Adolfovna,
candidate of economic sciences,
assistant professor of the ET department,
Tomsk State
Pedagogical University,
Tomsk,
e-mail: petrovata@tspu.edu.ru

Петрова Татьяна Адольфовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономической теории,
Томский государственный
педагогический университет,
г. Томск,
e-mail: petrovata@tspu.edu.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ГОСУДАРСТВА

OPPORTUNITIES FOR THE FORMATION OF STATE HUMAN CAPITAL

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

Важнейшим фактором развития экономики в современных условиях является уровень развития человеческого капитала как основы создания любого товара или услуги, следовательно, формирование человеческого капитала в рамках государства — это задача экономическая, политическая, социальная и входит в число стратегических приоритетов развития страны в целом. Развитие человеческого капитала напрямую связано с расширением объема инвестиций в экономику страны, а формирование этого фактора, в свою очередь, связано с финансированием из различных источников, включая государственный бюджет, частные инвестиции в систему образования государства. На современном этапе вследствие сложной экономической ситуации динамика государственных поступлений в образование имеет понижательную траекторию либо находится на прежнем уровне, частные инвестиции поступают, но их процент незначителен, и в целом система образования не имеет достаточного финансирования для решения стратегических государственных задач по формированию необходимых компетенций подрастающего поколения, что недопустимо, если ставим приоритетом технологический, интеллектуальный прыжок в рамках «цифровой экономики», развитие инвестиционных процессов в экономике, дающих мультипликативный эффект. В рамках исследования определено, что объемы расходов на исследование и разработки со стороны российских компаний существенно уступают зарубежным показателям, что связано с определенным уровнем неопределенности в экономике на ближайшую перспективу.

В результате исследования автор сформулировал необходимость определения на государственном уровне понятия «непрерывное образование населения страны» — стратегический приоритет развития государства с соответствующим уровнем финансирования, с привлечением средств частного капитала на условиях частно-государственного партнерства, создание системы формирования в бюджете домохозяйств специальных фондов накопления для образования членов домохозяйства. Таким образом, развитие человеческого капитала нужно определить как основу развития экономики страны.

Стратегическим приоритетом должно стать объединение инвестиций на образование из всех уровней: бюджета, бизнеса, домохозяйств и т. д.

Abstract: the most important factor in the development of the economy in modern conditions is the level of human capital development, as the basis for creating any product or service; The development of human capital is directly related to the expansion of investment in the country's economy, and the formation of this factor in turn is associated with funding from various sources, including the state budget, private investment in the state's education system. At the present stage, due to the difficult economic situation, the dynamics of state revenues in education has a downward path, or is at the same level, private investments are received, but their percentage is insignificant and, in general, the education system does not have sufficient funding to solve strategic government tasks to form the necessary competencies of the younger generation that is unacceptable if we prioritize technological, intellectual leap in the framework of the "digital economy", development of investment processes in the economy, giving a multiplier effect. The study determined that the amount of expenditure on research and development by Russian companies is significantly inferior to foreign indicators, which is associated with a certain level of uncertainty in the economy in the near future.

As a result of the study, the author formulated the need to define at the state level "continuous education of the population of the country" - a strategic development priority of the state with an appropriate level of funding, attracting funds from private capital under conditions of a private-public partnership, creating a system of formation of special households. Thus: the development of human capital is defined as the basis for the development of a country's economy.

The strategic priority should be the unification of investment in education from all levels — budget, business, household, etc.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, стратегические приоритеты государства, инвестиции в образование государством, бизнесом, домохозяйствами, уровень государственных расходов на образование, затраты на исследование и разработки, частно-государственное партнерство, экономический рост.

Keywords: human capital, education, strategic priorities of the state, investment in education by the state, business, households, level of public spending on education, research and development costs, public-private partnership, economic growth.

Введение

Стабильное состояние государства зависит от его экономического развития, т. е. положительных качественных изменений экономики в контексте расширенного производства и постепенного улучшения качества, производительных сил, новаций в производстве, в продукции, в услугах, в управлении, а значит, в экономике в целом. Экономический рост государства основан на освоении и внедрении инноваций, которые напрямую связаны с развитием человеческого капитала страны. Под человеческим капиталом понимается совокупность знаний, умений и навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом [1, с. 364]. На сегодняшний день человеческий капитал является ценнейшим ресурсом, несравнимо выше, чем природные или какие-либо другие ресурсы.

В середине XX в. сформирована теория «человеческого капитала», разработанная Т. Шульцем и Г. Беккером. Согласно Т. Шульцу, образование есть форма инвестиций в человека, а итогом процесса образования выступает человеческий капитал, т. е. экономическая категория, которая является основным двигателем и фундаментом индустриальной и постиндустриальной экономик [2, р. 571; 3, р. 16].

Сегодня человеческий капитал понимается как интеллект, здоровье, знания, умения, качество жизни — все то, от чего зависит производительный и качественный труд человека, его вклад в социально-экономическое развитие [4, с. 67].

Оценки, которые производились в разные годы, на разных статистических данных и для самых разных стран мира — развитых, развивающихся, постсоциалистических, — однозначно свидетельствуют о том, что экономическая отдача от человеческого капитала превышает отдачу от капитала физического. Известно, что обладание человеческим капиталом многократно усиливает конкурентные позиции его «владельцев» на рынке труда и повышает их социальный статус [5, с.3].

Таким образом, государство крайне заинтересовано в развитии качества человеческого капитала как определяющего фактора развития страны.

Цель настоящей статьи — исследовать возможности формирования человеческого капитала с использованием экономического потенциала системы всех уровней образования на современном этапе развития страны.

Для достижения цели были поставлены **задачи**: исследование теоретических основ формирования научных исследований по природе человеческого капитала, оценка его влияния на экономику государства, анализ уровня финансирования системы образования в РФ как важнейшего фактора формирования человеческого капитала, формирование определенных выводов по изменению ситуации в части финансирования системы образования.

В рамках формирования статьи были использованы некоторые **методы исследования**, а именно: сравнение, анализ и синтез, индукция и дедукция.

К научной новизне исследования можно отнести вывод по результатам исследования о системном подходе инвестирования в образование посредством участия не только государства, но и бизнеса и домохозяйств как субъектов экономики, участвующих в формировании человеческого капитала, посредством организации непрерывности образования индивидов.

Изученность проблемы

Понимание важности человеческого капитала формировалось постепенно в рамках различных направлений экономической теории.

Идея человеческого капитала имеет давние корни в истории экономической мысли. Одна из ее первых формулировок присутствует в «Политической арифметике» У. Петти. Позднее она нашла отражение в «Богатстве народов» А. Смита, «Принципах» А. Маршалла, работах многих других ученых. Однако как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50-60-х гг. XX в. Заслуга ее выдвижения принадлежит известному американскому экономисту лауреату Нобелевской премии Т. Шульцу [6, р. 9] а базовая теоретическая модель была разработана в книге Г. Беккера (также лауреата Нобелевской премии) «Человеческий капитал» (первое издание 1964 г.). Эта книга стала основой для всех последующих исследований в данной области и была признана классикой современной экономической науки [3].

Значительный вклад в становление общей теории развития и человеческого капитала в частности внес выходец из России Саймон (Семен) Кузнец (Нобелевская премия 1971 г.), который первым ввел в экономическую теорию и практику понятие ВВП [4, с. 66]. Среди всех необходимых и достаточных факторов развития Саймон Кузнец выделил в качестве первичного уровень накопленного национального человеческого капитала.

В исследованиях отечественных специалистов данная тематика нашла широкое отражение не так давно в трудах: А. Н. Добрынина, С. А. Дятлова, И. Т. Корогодина, Р. И. Капелюшниковой, Р. М. Нуреева, Ю. В. Латова, которые подчеркивают важность человеческого капитала как актива, приносящего доход человеку.

Основными мотивами практически всех исследований в области развития человеческого капитала являются заключения о взаимосвязи развития экономики в государстве с уровнем развития человеческого капитала. Таким образом, любое государство, ставящее своей целью повышение качества жизни граждан, прежде всего заинтересовано в развитии человеческого капитала как основной доминанты развития вообще и экономики страны в частности.

Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья, миграция, поиск информации на рынке труда, рождение и воспитание детей. Образование и подготовка на производстве увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его «службы», миграция и поиск информации на рынке труда способствуют повышению цен за его услуги, рождение и воспитание детей воспроизводят его в следующем поколении. Однако в более узком, практическом смысле под инвестициями в человеческий капитал чаще всего понимаются затраты на образование и производственную подготовку, поскольку именно они представляют собой специализированный вид деятельности по формированию знаний, навыков и умений [5, с. 7].

Развитие человеческого капитала, его качественная составляющая является, по своей сути, одним из главных стратегических приоритетов государства, и создание условий для его развития — процесс длительный и трудоемкий и не является целью настоящего исследования. Отметим лишь, что система формирования человеческого капитала должна иметь конкретные характеристики, вписанные в программные документы бюджетного направления, соответствовать целям развития человека и социально-экономического

прогресса, обеспечивать устойчивое развитие государства и общества в целом. По мнению Р. И. Капелюшникова, человеческий капитал — это определенный запас знаний, способностей и мотиваций, которые присущи определенному человеку. С одной стороны, они требуют отвлечения средств в ущерб текущему потреблению, а с другой, являются надежными источниками заработков и доходов в будущем [7].

Г. С. Беккер обосновал экономическую необходимость осуществления больших капиталовложений, как государственных, так и частных, именно в интеллектуальный капитал. По его мнению, вложения в образование граждан, медицину и социальные программы, направленные на пополнение кадров, — это как инвестирование в создание новых технологий и может принести немалую прибыль, но только в будущем [8, р. 10].

Таким образом, образование, здоровье и уровень жизни определяют качество человеческого капитала, и в рамках статьи наша задача состоит в попытке исследовать возможности государства в формировании человеческого капитала в части самой значительной — образования, так как именно образование оказывает значительное воздействие на два других фактора: здоровье и уровень ВВП на душу населения. Образование мы рассматриваем не только как институт, дающий знания, умения, навыки, профессиональные компетенции, но и как систему формирования мировоззрения человека, развития его природных задатков и способностей, общей культуры и гражданственности, умения принимать рациональные экономические решения и нести за них ответственность.

Основные результаты исследования

В настоящее время влияние человеческого капитала на развитие экономики стало очевидным фактом. В рамках современной экономики роль и доля человеческого капитала в создании национального богатства страны значительно возросли (табл. 1).

Таблица 1

Динамика структуры национального богатства в развитых странах, % к итогу

Показатель	1860 г.	1913 г.	1950 г.	2000 г.	2015 г.
Природные ресурсы	45	35	20	16	10
Физический (основной капитал)	33	33	32	19	10
Человеческий капитал	22	32	48	65	80

Источник: данные [4, с. 5].

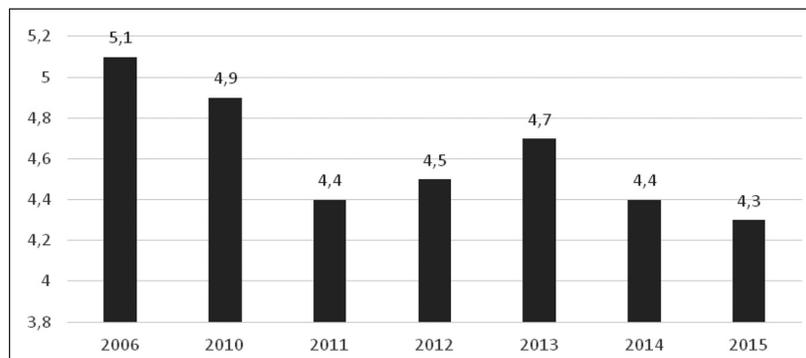


Рисунок. Динамика расходов на образование в РФ

Источник: данные [9, с.73].

В представленной таблице наглядно продемонстрирована динамика значительного увеличения доли человеческого капитала в общей структуре национального богатства страны, по сути, роль и значение человеческого капитала за 155 лет выросли в четыре раза, что подчеркивает важность и глобальность влияния человеческого капитала в целом на экономику. Динамика возрастания роли человеческого капитала демонстрирует внимание научного сообщества к определению показателей человеческого капитала, а образование в формировании человеческого капитала занимает, пожалуй, основное место. Именно образование дает толчок к формированию профессионального работника, способного решать определенные его специализацией задачи, человека, понимающего важность и необходимость поддержания своего здоровья и здоровья своих близких как базового актива жизнедеятельности индивида; эффективно вкладывая свои усилия в производство, человек обеспечивает себя и свое домохозяйство, формируя национальный доход страны. Выгоды очевидны для государства, для домохозяйства, для конкретного человека, следовательно, следует вывод о необходимости поддержки государством сферы образования как общественного блага и важнейшего фактора стимулирования развития экономики страны.

На рисунке представлена динамика расходов бюджета на образование по годам, которая демонстрирует кардинальное уменьшение выделяемых финансовых средств государственного бюджета на образование, что объясняется экономическими трудностями в связи с общемировым финансовым кризисом, введением санкций в отношении РФ, падением цен на углеводородные источники и др. Действительно, эти факты, безусловно, снижают доходный потенциал бюджета, но мы уже отметили, что образование является передовой составляющей человеческого капитала, следовательно, бюджетные инвестиции в образование играют важную роль в формировании показателей в индексе человеческого развития страны и экономики страны.

В 2016 году уровень государственных расходов на образование в России составил 3,9 % от ВВП, в 2017 г. — 3,5 % от ВВП, а в 2018 г. планируется их рост с 630 до 648 млрд руб., то есть на 2,9 %. Но с учетом инфляции эти расходы могут сократиться на 1 %.

Мировой опыт показывает, что система образования может хорошо функционировать и развиваться, а также создавать условия для обеспеченности всего населения общим средним образованием при условии удельного веса расходов в данной сфере не ниже 5—7 % от ВВП (учитывая при этом особенности конкретного государства) [10, с. 60].

Доля отдельных стран в мировых расходах на исследования и разработки в 2014–2016 гг., %

Страна	2014 г.	2015 г.	2016 г.
США	26,9	26,4	26,4
Китай	19,1	19,8	20,3
Япония	9,1	8,7	8,6
Германия	5,7	5,7	5,6
Республика Корея	3,6	4,0	4,0
Индия	3,4	3,5	3,7
Франция	3,2	3,1	3,1
Россия	3,0	2,7	2,6
Великобритания	2,4	2,4	2,3
Бразилия	2,1	2,01	1,9
Канада	1,7	1,5	1,5
Австралия	1,4	1,4	1,4
Италия	1,4	1,4	1,4
Тайвань	1,3	1,3	1,3
Испания	1,1	1,1	1,1

Статистические данные по структуре валового внутреннего продукта демонстрируют, что устойчиво низкий уровень сохраняют доли образования и здравоохранения: в 2016 г. на них вместе пришлось лишь 5,7 % ВВП (5,6 % ВВП в 2002 г.), что примерно в 1,5 раза меньше, чем в странах с аналогичным уровнем развития. При этом доля сектора государственного управления, обеспечения военной безопасности выросла до 7,1 % ВВП с 4,5 % в 2002 г. (табл. 2) [11].

Таблица 2

Структура ВВП России в текущих ценах, %

ВВП в рыночных ценах	2002 г.	2013 г.	2016 г.
Образование	2,6	2,3	2,3
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,0	3,1	3,4
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1,7	1,4	1,6
Чистые налоги на продукты	11,5	12,7	9,9
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	4,5	7,1	7,1

В России на современном этапе расходы на образование составляют 3,5 % от ВВП страны. В апреле 2018 г. опубликован доклад Высшей школы экономики (НИУ ВШЭ) и Центра стратегических разработок (ЦСР) в рамках разработки Стратегии социально-экономического развития России до 2035 г., где предложено несколько вариантов финансирования образования, причем в базовом сценарии предлагают увеличить расходы на образование в РФ до 4,4 % ВВП к 2024 г. [12].

Данный доклад проходит экспертное обсуждение на различных площадках и форумах, но важнейшим является убеждение всех экспертов о необходимости значительного увеличения инвестиций в образование через развитие частно-государственного партнерства, бюджетного и внебюджетного финансирования. В докладе делается акцент на то, что значительно выросла готовность граждан как инвестировать в собственное образование и в образование своих детей, так и вкладывать дополнительные средства в школьное и вузовское образование в целом в целях повышения его качества, т. е., по сути, предлагается развивать систему платных образовательных услуг, что в современных условиях снижения потребительского спроса домохозяйств вследствие сокращения доходов становится проблематичным для значительного числа домохозяйств.

И тем не менее необходимо формировать общую экономическую культуру населения, домохозяйств с целью принятия правильных управленческих решений на уровне личности, домохозяйства, вкладывая в образование финансовые ресурсы как долгосрочные инвестиции, которые принесут значительную прибыль самому индивиду, домохозяйству и обществу в целом.

Большую роль в развитии образования и экономики играют научные исследования, которые являются мостиком к внедрению в экономику новых технологий. В последние годы в России продолжается сокращение затрат на исследования и разработки. Российские крупные компании расходуют на НИОКР значительно меньшие объемы средств, чем зарубежные компании аналогичных отраслей (табл. 3) [13].

Объемы расходов на исследования и разработки со стороны российских компаний также существенно уступают зарубежным показателям. Согласно Национальному докладу об инновациях в России, даже крупнейшие российские компании направляют на финансирование НИОКР существенно меньшую долю выручки, чем зарубежные. Так, в одной из наиболее наукоемких отраслей — авиационной и ракетно-космической промышленности — доля расходов на НИОКР от выручки ведущих российских компаний — ОАК и «Вертолеты России» — в 2015 г. составила лишь 1,4 и 1,2 % соответственно. Это существенно уступает расходам на исследования и разработки компаний Airbus (5,9 %), Embraer (5,6 %), Boeing (3,5 %) [13].

Образование на современном этапе рыночной экономики является важнейшим элементом формирования конкурентоспособного общества и каждого его члена посредством развития различных компетенций, позволяющих изменять качество человеческого капитала.

На протяжении 12 лет, с 1995 по 2007 г., политика организаций в области профессиональной подготовки не менялась, и доля этих затрат в общих издержках составила 0,3 %, но по данным экспертов проекта «HR Lab. — Лаборатория HR Инноваций», почти 40 % российских работодателей стали уделять больше внимания вопросам обучения и повышения квалификации сотрудников внутри и за пределами компании. Бюджет, выделяемый на это в 2017 г., на 12–15 % превышает аналогичные расходы 2016 г. [14], но это кардинальным образом не решает проблему, необходимы решительные шаги бизнеса по инвестированию средств в образование своих штатных и потенциальных работников, компетенции которых будут формироваться в соответствии с требованиями работодателя-инвестора.

Заключение

Важность формирования и развития человеческого капитала очевидна, и в модели экономического кругооборота все субъекты экономики (бизнес, государство, домохозяйства) должны активно участвовать в процессе, так как в случае недостаточного финансирования такой сферы, как образование, из различных источников — государственных либо частных под вопросом будет проблема реализации любых стратегических планов

развития государства, так как акцентом развития экономики являются инвестиции, которые возможны в современных условиях сильными профессионалами с высоким уровнем человеческого развития, а это возможно при реализации многих факторов, где важнейшую роль играет образование.

В качестве основных направлений дальнейшего исследования проблемы инвестиций в формирование и развитие человеческого капитала государства в части образования можно выделить следующие.

Во-первых, необходимо значительно увеличить бюджетные инвестиции в образование, развивая все образовательные ступени в соответствии с требованиями государственных стандартов, современная динамика бюджетных инвестиций в образование требует увеличения до 5 % от ВВП, и не к 2024 г., а в ближайшие три года.

Во-вторых, необходимо мотивировать бизнес с целью увеличения инвестиций в образование посредством законодательно установленных механизмов, например государственно-частного партнерства с условиями, понятными и интересными для бизнеса, либо прямых частных инвестиций, облагаемых по льготным налоговым ставкам, способствующих решению кадровых проблем самого бизнеса, работников и государства в целом. Решить мгновенно такие серьезные проблемы невозможно, но движение в стратегическом направлении увеличения инвестиций на развитие человеческого капитала, по сути, является основным драйвером будущего роста экономики, производительности труда, качества жизни населения, снижения рисков социальной напряженности в государстве.

В-третьих, необходимо в рамках домохозяйства формировать специальный денежный фонд, предназначенный для образования всех членов домохозяйства в условиях системы непрерывного образования, и государственные органы власти должны занимать в этом вопросе активную позицию, формируя общественное мнение посредством как государственных, так и общественных организаций, таким образом, как, например, сейчас организована система обучения финансовой грамотности в рамках федеральной программы всех слоев населения.

Основным выводом статьи является то, что снижение динамики бюджетных инвестиций в образование, формирующее в том числе человеческий капитал государства, бумерангом возвращается в экономический кругооборот, оказывая отрицательный результат на развитие экономики в целом.

В заключение необходимо отметить, что возможности бюджетного финансирования ограничены, и, следовательно, чрезвычайно важным является выбор стратегических приоритетов, которые дадут долговременный экономический, политический, социальный эффекты. Образование — это, безусловно, тот самый стратегический приоритет, который является основой развития всех субъектов экономики, в том числе и государства, поэтому государство должно постоянно увеличивать инвестиции в образование и мотивировать бизнес на вложение капитала в образование потенциальных и настоящих сотрудников, формируя при этом компетенции, необходимые работодателю.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса. СПб. : Экономикс, 2009. 384 с.
2. Schultz T. W. Capital Formation by Education // *Journal of Political Economy*. 1960. Vol. 68. No. 6. Pp. 571–583.
3. Becker G. S. Human Capital. N. Y. : Columbia University Press, 1964. No. 2. 264 p.
4. Аганбегян А. Человеческий капитал и его главная составляющая — сфера «экономики знаний» как основной источник социально-экономического роста // *Экономические стратегии*. 2017. №3. С. 66–79.
5. Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России?: препринт WP3/2012/06. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 76 с.
6. Schultz T. W. Investment in Human Capital // *The American Economic Review*. 1961. Vol. 51. No. 1. Pp. 1–17.
7. Капелюшников Р. И. Концепция человеческого капитала // *Критика современной буржуазной политической экономии*. М. : Наука, 1977. 582 с.
8. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // *Journal of Political Economy*. 1962. Vol. 70. No. 5. Part 2. Pp. 9–49.
9. Индикаторы образования: 2017: статистический сборник / Н. В. Бондаренко, Л. М. Гохберг, И. Ю. Забатурина и др. М. : НИУ ВШЭ, 2017. 320 с.
10. Маковецкий М. Ю. Анализ международной и российской практики повышения эффективности бюджетных расходов в сфере образования // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика*. 2014. № 41. С. 59–66.
11. Комментарии о государстве и бизнесе // Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». URL: <https://dcenter.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/211464400>
12. Сайт Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». URL: <https://www.hse.ru/>
13. Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ). URL: <http://icss.ru/vokrug-statistiki/rasxodyi-na-niokr>
14. Будзинская О. В. Человеческий капитал — инвестиции или издержки? // *Российское предпринимательство*. 2010. №10-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-investitsii-ili-izderzhki>

REFERENCES

1. Blaug M. 100 great economists after Keynes. SPb. : Ekonomikus, 2009. 384 p. (In Russ.).
2. Schultz T. W. Capital Formation by Education // *Journal of Political Economy*. 1960. Vol. 68. No. 6. Pp. 571–583.
3. Becker G. S. Human Capital. N. Y. : Columbia University Press, 1964. No. 2. 264 p.
4. Agabengyan A. Human capital and its main component — the area of the “knowledge-based economy” as the main source of socio-economic growth // *Economic strategies*. 2017. No. 3. Pp. 66–79. (In Russ.).

5. Kapelyushnikov R. I. How much does the human capital cost?: preprint WP3/2012/06. М. : Publ. of the Higher school of economics, 2012. 76 p. (In Russ.).
6. Schultz T. W. Investment in Human Capital // The American Economic Review. 1961. Vol. 51. No. 1. Pp. 1–17.
7. Kapelyushnikov R. I. Concept of human capital // Criticism of the modern market-based political economics. М. : Nauka, 1977. 582 p. (In Russ.).
8. Becker G. S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. No. 5. Part 2. Pp. 9–49.
9. Bondarenko N. B., Gokhberg L. M., Zabaturina I. Yu. Indicators of education: 2017: collection of statistics. М. : NRU HSE, 2017. 320 p. (In Russ.).
10. Makovetsky M. Yu. Analysis of the international and Russian practice of enhancing effectiveness of the budget expenses for education // Economics and modern management: theory and practice. 2014. No. 41. Pp. 59–66. (In Russ.).
11. Comments on state and business. (In Russ.). URL: <https://dcenter.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/211464400>.
12. Website of the National research university “Higher school of economics”. (In Russ.). URL: <https://www.hse.ru/>
13. Institute of complex strategic research (IKSI). (In Russ.). URL: <http://icss.ru/vokrug-statistiki/rasxodyi-na-niokr>
14. Budzinskaya O. V. Human capital – investments or expenditure? // Russian entrepreneurship. 2010. No. 10-2. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-investitsii-ili-izderzhki>

Как цитировать статью: Петрова Т. А. Возможности формирования человеческого капитала государства // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 241–246. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.163.

For citation: Petrova T. A. Opportunities for the formation of state human capital// Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 241–246. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.163.

УДК 657.446
ББК 65.052.0

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.117

Polyakova Evgenia Vyacheslavovna,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department economics, management
and organization of production,
National research
technological university MISiS,
Stary Oskol,
e-mail: evgeniya9821@yandex.ru

Полякова Евгения Вячеславовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики, управления
и организации производства,
Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»,
г. Старый Оскол,
e-mail: evgeniya9821@yandex.ru

Ageeva Elena Sergeeva,
candidate of economic sciences,
associate professor of the department economics, management
and organization of production,
National research
technological university MISiS,
Stary Oskol,
e-mail: elena-ageeva28@rambler.ru

Агеева Елена Сергеевна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры экономики, управления
и организации производства,
Национальный исследовательский
технологический университет «МИСиС»,
г. Старый Оскол,
e-mail: elena-ageeva28@rambler.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF THE BUDGETARY SETTLEMENTS ON THE PROFIT TAX

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика
08.00.12 – Accounting, statistics

Статья посвящена рассмотрению проблем и перспектив организации бухгалтерского (финансового) и налогового учета, связанных с возникновением расчетных обязательств с бюджетом по налогу на прибыль. Налог на прибыль в бухгалтерской практике считается одним из наиболее трудоемким по расчету. Вместе с тем он занимает одну из лидирующих позиций по объемам доходов региональных бюджетов, формируемых за счет налоговых поступлений. Следует отметить также, что наибольшее количество

ошибок, выявляемых при налоговых проверках, связано именно с определением налоговой базы по налогу на прибыль. Значительные трудности возникают при расчете с бюджетом по налогу на прибыль из-за несовпадения данных, отражаемых в системе бухгалтерского учета, с данными, содержащимися в системе налогового учета. Объяснить возникновение вышеуказанных несовпадений можно различными методологическими принципами, заложенными законодателем в системе бухгалтерского (финансового) и налогового учета.

В целом бухгалтерский (финансовый) учет в отношении налога на прибыль призван обеспечить точность отражения возникающих перед бюджетом обязательств, тогда как налоговый учет выделен в целом из бухгалтерского именно с целью обеспечения информации для расчета налога на прибыль. Авторами проведен сравнительный анализ самостоятельно сложившихся учетных направлений — бухгалтерского и налогового учета расчетов с бюджетом по налогу на прибыль. Проведение такого рода анализа обусловлено необходимостью определения различий в подходах к расчету налога на прибыль с точки зрения бухгалтерского (финансового) и налогового учета. В процессе проведенного анализа выявлены и упорядочены причины возникновения разниц между данными бухгалтерского и налогового учета.

The article is devoted to the consideration of problematic issues and prospects for the organization of accounting (financial) and tax accounting related to the emergence of settlement obligations with the budget for income tax. Profit tax in accounting practice is considered one of the most time-consuming in terms of settlement. At the same time, it occupies one of the leading positions in terms of the volume of revenues of regional budgets formed from tax revenues. It should also be noted that the greatest number of errors detected during tax audits are associated precisely with the correct definition of the tax base for income tax. Significant difficulties arise in the budget settlements of the income tax due to the discrepancy between the data reflected in the accounting system with the data contained in the tax accounting system. The occurrence of the above-mentioned inconsistencies can be explained by various methodological principles laid down by the legislator in the system of accounting (financial) and tax accounting. In general, accounting (financial) for income tax is intended to ensure the accuracy of liabilities arising before the budget. Tax accounting is allocated as a whole from accounting precisely with the purpose of providing information for the calculation of income tax. The authors conducted a comparative analysis of independently established accounting directions - accounting and tax accounting of settlements with the budget for income tax. This kind of analysis is due to the need to identify differences in approaches to the calculation of income tax in terms of accounting (financial) and tax accounting. In the process of analysis, the causes of differences between the accounting and tax accounting data were identified and streamlined.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский (финансовый) учет, налог на прибыль, бухгалтерская прибыль, налоговая прибыль, постоянные налоговые разницы, временные налоговые разницы, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, постоянное налоговое обязательство, постоянный налоговый актив.

Keywords: tax accounting, accounting (financial) accounting, income tax, accounting profit, tax profit, permanent tax differences, temporary tax differences, deferred tax assets, deferred tax liabilities, permanent tax liability, permanent tax asset.

Введение

Из всех действующих в России налогов наиболее трудоемким для исчисления на сегодняшний день является налог на прибыль. Это обусловлено прежде всего

трудностью корректного формирования налоговой базы по указанному налогу. Учитывая значимость налоговых поступлений от налога на прибыль в общем объеме поступлений налоговых доходов в региональный и федеральный бюджет, достаточно актуальным становится изучение методологических аспектов организации бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов как основных составляющих налоговой базы по налогу на прибыль.

В положении по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» законодательно закреплён ряд основных правил, отражающих порядок формирования налога на прибыль в бухгалтерском учете.

Актуальность исследуемого вопроса заключается в том, что расчеты по налогу на прибыль являются важным элементом в области взаимодействия государственных и хозяйствующих субъектов экономики, формирующих значительный объем финансовых поступлений в федеральный и региональный бюджеты. Также необходимо отметить, что такая роль отчислений по налогу на прибыль оказывает значительное влияние на обе стороны.

Исследуемая тема в достаточной степени изучена с точки зрения теоретических подходов. Вопросам рассматриваемого учета посвящены научные работы ряда отечественных экономистов [1–5].

После того как нововведения, описанные в главе 25 НК РФ «Налог на прибыль организации», вступили в силу, выделилось два самостоятельных направления учета: налоговый и бухгалтерский. При этом отдельное выделение бухгалтерского учета как самостоятельного вида учета вызвало существенное увеличение трудоемкости отражения расчетов с бюджетом по налогу на прибыль.

Кроме того, практические аспекты ведения бухгалтерского и налогового учета по расчетам с различными уровнями бюджета в области налога на прибыль с появлением новых, инновационно обоснованных статей расходов требуют постоянного совершенствования.

Так, главной из существующих задач, решаемых специалистом бухгалтерской службы, осуществляющего ведение учета в соответствии с названным ПБУ, является организация аналитического учета, поскольку именно правильно построенный аналитический учет позволяет значительно упростить деятельность бухгалтера.

Хозяйствующий субъект имеет возможность выбрать и закрепить в учетной политике вариант ведения аналитического учета отложенных налоговых активов (ОНА), постоянных налоговых разниц (ПНР) и временных налоговых разниц (ВНР), которые возникают при исчисления налога на прибыль.

Для осуществления расчетов с бюджетными фондами по налогу на прибыль коммерческие предприятия используют счет 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Налог на прибыль».

Необходимо подчеркнуть, что между ведением налоговых и бухгалтерских расчетов существует много общего. Они имеют общий предмет исследования, то есть финансовую составляющую организации, и призваны выполнять одну задачу — определять результаты финансово-хозяйственной деятельности изучаемого предприятия. Также им присущи одинаковые принципы формирования необходимых сведений, которые представлены в табл. 1 на стр. 248.

Принципы составления информации бухгалтерского и налогового учета

Наименование принципа	Содержание принципа
1. Принцип своевременности	Этот принцип означает, что данные в бухгалтерском и налоговом учете должны быть представлены без задержки, для того чтобы пользователь мог принять необходимое решение
2. Принцип полноты	Согласно данному принципу при отражении информации недопустимы пропуски и изъятия. В противном случае такая информация может привести к неверному управленческому решению и нанести финансовый ущерб организации
3. Принцип достоверности	Достоверной признается информация, в которой нет существенных ошибок, т.е. информация, соответствующая требованиям нейтральности, правдивого представления, полноты и адекватности (отражения экономического содержания хозяйственных операций в соответствующей оценке)

Однако большее значение, чем общие черты, имеют отличия между ними. Осуществление операций по налогу на прибыль в бухгалтерском учете регулируется Положениями по бухучету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» ПБУ 18/02. Данным регламентирующим документом информативно связаны налоговый и бухгалтерский учет.

Основой создания отечественного бухгалтерского стандарта послужили международные аналоги, а именно МСФО 12 «Налоги на прибыль» и SFAS 109 «Учет налога на прибыль». Е. Ю. Тарасовой оценены общие подходы к расчету налога на прибыль согласно действующему ПБУ 18/02 и МСФО 12 [1].

Необходимо отметить, что на основании ПБУ 18/02 хозяйствующие субъекты обязаны отражать в регистрах бухгалтерского учета размер налога на прибыль. Ее размеры должны вычисляться согласно показателям бухгалтерской прибыли. После этого можно делать выводы о положительной или отрицательной разнице.

Затем все различия между бухгалтерским и налоговым учетом приводятся к следующим операциям:

— бухгалтерский налог на прибыль (условный расход) необходимо уменьшить до налогового;

— бухгалтерский налог на прибыль (условный расход) необходимо увеличить.

Таким образом, для отражения вышеуказанных операций необходимы другие, специальные, счета, введенные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 07 мая 2003 г. № 38н «О внесении дополнений и изменений в План счетов бухгалтерского учета». К ним относятся счет 09 «Отложенные налоговые активы» и счет 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Для получения суммы размера налога на прибыль требуется произвести перерасчет условного расхода, при котором используются налоговые активы и обязательства.

Если факторы признания расходов и доходов не совпадают, то возможно появление постоянной разницы. Они влияют на результаты отчетности, однако их не принимают в расчет суммы налога на прибыль.

Возникновение в отчетности таких разниц влечет за собой возникновение постоянного налогового обязательства (ПНО) или постоянного налогового актива (ПНА). ПНО — это размер налога, увеличивающий или уменьшающий сумму налога на прибыль в отчетном периоде.

Когда расходы, указанные в регистре бухгалтерского учета, не принимают во внимание во время расчета налога на прибыль, тогда возникает постоянное налоговое

обязательство, то есть налоговая прибыль получается больше бухгалтерской, следовательно, налог с бухгалтерской прибыли необходимо увеличить. Если же при расчете налоговой базы не учитываются доходы, то можно говорить о возникновении постоянного налогового актива. В таком случае размер бухгалтерской прибыли будет значительно больше налоговой, поэтому целесообразно будет снизить ставку налога, что, в свою очередь, приведет к образованию постоянного налогового актива.

Согласно пункту 8 ПБУ 18/02 суммы, признаваемые в налоговом и бухгалтерском видах учета в разные периоды времени, — это временные разницы (ВНР) [6]. Временные налоговые разницы оказывают влияние на ряд отчетных периодов, появляясь в одном отчетном периоде, они гасятся в другом. Временные разницы образуются в случаях, если расход или доход признается в бухгалтерском учете и не признается в налоговом учете либо наоборот. Тогда разница будет числиться до того времени, пока причина ее появления, то есть доходы или расходы, не признается в обоих видах учета.

Наличие временных разниц, среди которых различают вычитаемые и налогооблагаемые, во время формирования налогооблагаемой прибыли является основанием для возникновения отложенного налога на прибыль. Появление вычитаемых временных разниц в конечном итоге может привести к уменьшению размера суммы налога в следующих периодах. То есть к ним относятся доходы, которые отражаются в бухгалтерской отчетности в меньших размерах или же расходы в большем размере по отношению к данным налогового учета.

Указанная разница называется вычитаемой, так как спустя определенное время производится ее погашение. Появление отложенных налоговых активов связано с образованием вычитаемых налоговых разниц.

Доля отложенных налогов, влияющая (а конкретнее, увеличивающая) на размер налога на прибыль, приводящая к снижению выплат в бюджетные фонды, называется отложенными налоговыми активами.

Во время исчисления разницы необходимо учитывать как отложенные налоговые активы, так и активы, погашенные в указанном периоде.

Необходимо подчеркнуть то, что временные разницы, возникающие в процессе расчета налогооблагаемой прибыли или убытка, могут вызывать появление отложенного налога на прибыль, после чего возможно повышение суммы налога для уплаты в государственный бюджет.

Такие разницы между налоговой и бухгалтерской отчетностями называются налогооблагаемыми временными разностями. Их сумма равна отложенным налоговым обязательствам, и признаются они в одном отчетном периоде.

Та доля отложенного налога на прибыль, которая повышает размер налоговой суммы, необходимой для уплаты в бюджетные фонды в следующем за отчетным периодом или в последующих, называется отложенным налоговым обязательством (п. 15 ПБУ 18/02) [6].

Операции, связанные с указанным обязательством, отражаются в бухгалтерской отчетности при помощи использования пассивного счета 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Бухгалтерия организации должна списывать отложенное налоговое обязательство по мере его погашения.

На основании вышеизложенной информации составим табл. 2, отражающую причины возникновения налоговых разниц, их влияние на размер налога на прибыль и порядок отражения разниц в бухгалтерском учете.

Таблица 2

Отражение постоянных и временных налоговых разниц

Причина возникновения разниц	Вид налоговых активов и обязательств	Влияние на налог на прибыль	Проводки
Доходы учитывают только при налогообложении	ПНО	Увеличивают сумму налога	Дт 99 Кт 68
Расходы учитывают только в бухучете			
Доходы учитывают только в бухучете	ПНА	Уменьшают сумму налога	Дт 68 Кт 99
Расходы учитывают только при налогообложении			
Доходы не учитывают в бухучете текущего отчетного периода	ОНА	Уменьшают сумму налога будущих отчетных периодов, налог текущего периода увеличивают	Дт 09 Кт 68 — отражение, Дт 68 Кт 09 — погашение
Расходы не учитывают при налогообложении текущего отчетного периода			
Расходы не учитывают в бухучете текущего отчетного периода			
Доходы не учитывают при налогообложении текущего отчетного периода	ОНО	Увеличивают сумму налога будущих отчетных периодов, налог текущего периода уменьшают	Дт 68 Кт 77 — отражение, Дт 77 Кт 68 — погашение
Расходы не учитывают в бухучете текущего отчетного периода			

Заключение

В заключение отметим, что на практике предприятиям рекомендовано создать собственные аналитические регистры учета постоянных и временных разниц отчетного периода. Отражение информации в отдельных регистрах значительно облегчает идентификацию и учет

как постоянных, так и временных разниц в отчетном периоде.

Таким образом, предложенный подход к практике исчисления налога на прибыль будет способствовать формированию оптимальной системы налогообложения при наличии положительного финансового результата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тарасова Е. Ю. «Учет расчетов по налогу на прибыль»: различия между МСФО (IAS) и ПБУ 18/02 // Теория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 2. С. 48–57.
2. Трофимова Л. Б. Учет расчетов по налогу на прибыль в соответствии с российскими и международными стандартами // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 3. С. 30–36.
3. Качкова О. Е. Учет расчетов по налогу на прибыль // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 9. С. 27–33.
4. Тощая К. П. Методика формирования оптимальной системы налогового учета по налогу на прибыль // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 1. С. 129–134.
5. Полякова Е. В., Виноходова А. Ф., Ильичева Е. В., Ильичев С. Н. Теория и практика учета налоговых активов и налоговых обязательств // Научное обозрение. 2013. № 12. С. 360–364.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02). URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/primenenie_pbu_18/02/

REFERENCES

1. Tarasova E. Y. "Accounting for payment of income tax": differences between IFRS (IAS) 12 and PBU 18/02 // The Territory of New Opportunitites. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. 2012. No. 2. Pp. 48–57. (In Russ.).
2. Trofimova L. B. Accounting of settlements of the profit tax in accordance with the Russian and international standards // International accounting standards. 2010. No. 3. Pp. 30–36. (In Russ.).
3. Kachkova O. E. Accounting of settlements of the profit tax // Accounting records in budgetary and not-for-profit companies. 2012. No. 9. Pp. 27–33. (In Russ.).
4. Totskaya K. P. Method of establishing of the best system of tax accounting for the profit tax // Buletting of Tomsk state university. Economics. 2012. No. 1. Pp. 129–134. (In Russ.).

5. Polyakova E. V., Vinokhodova A. F., Ilyicheva E. V., Ilyichev S. N. Theory and practice of accounting of tax assets and tax liabilities // Scientific review. 2013. No. 12. Pp. 360–364. (In Russ.).

6. Provision of accounting records “Accounting of records of the companies’ profit tax” (RAS 18/02). (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/primeneniye_pbu_18/02/

Как цитировать статью: Полякова Е. В., Агеева Е. С. Методологические подходы к организации бухгалтерского и налогового учета расчетов с бюджетом по налогу на прибыль // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 246–250. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.117.

For citation: Polyakova E. V., Ageeva E. S. Methodological approaches to the organization of accounting and tax accounting of the budgetary settlements on the profit tax // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 246–250. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.117.

УДК 334.012.6; 338.24
ББК 65.23

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.120

Rudenko Lyudmila Gennadievna,
candidate of economics, assistant professor,
dean of the department of economics and finance,
Moscow Witte University,
Moscow,
e-mail: mila.k07@mail.ru

Руденко Людмила Геннадьевна,
канд. экон. наук, доцент,
декан факультета экономики и финансов,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
г. Москва,
e-mail: mila.k07@mail.ru

МЕХАНИЗМ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

THE MECHANISM OF PROPERTY INFRASTRUCTURE SUPPORT OF SMALL BUSINESS OF THE KIROV REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Актуальность заявленной темы определяется новым вектором развития экономики России, построением благоприятного предпринимательского климата, поиском новых драйверов устойчивого развития. Сектор малого бизнеса имеет все основания стать точкой роста экономики по причине своей гибкости, мобильности, высокой адаптивности, инновационности. С этой целью необходимо сформировать систему эффективной инфраструктурной поддержки малого бизнеса. Представленное исследование направлено на всестороннее изучение вопросов имущественной поддержки сектора малого предпринимательства. Все чаще полномочия по созданию благоприятной среды хозяйствования передаются на места. Следует отметить, что система имущественной поддержки малого бизнеса в регионах находится на этапе формирования, что требует создания теоретико-научных основ разработки механизма имущественной инфраструктурной поддержки в регионах. На основе анализа элементов имущественной поддержки и сущности категории «механизм» делается заключение о содержании механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого бизнеса, который должен включать обоснованные цели, задачи, инструменты, условия предоставления имущества в пользование или владение, критерии оценки результативности поддержки. Предлагается авторская трактовка механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне как системы социально-экономических отношений между государством, муниципальной властью

и субъектами малого предпринимательства, возникающих по поводу предоставления имущества, пригодного для использования на возмездной и безвозмездной основе, на льготных условиях для создания благоприятных условий хозяйствования, формирования и устойчивого развития малого бизнеса в регионе. Инструментальную основу механизма представляют нормативно-правовые, проектно-целевые, организационно-имущественные и финансово-экономические институты. Определяются критерии оценки эффективности деятельности механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. В результате оценки возможности реализации механизма автором выявляются проблемные аспекты имущественной поддержки и определяются направления ее совершенствования на примере Кировской области. Предложенный механизм имущественной инфраструктурной поддержки малого бизнеса может быть полезен при разработке стратегии и дорожной карты развития инфраструктурной поддержки и малого бизнеса в регионах.

The relevance of the stated topic is determined by the new vector of development of the Russian economy, the construction of a favorable business climate, the search for new drivers of sustainable development. The small business sector has every reason to become a point of economic growth, because of its flexibility, mobility, high adaptability, innovation. To this end, it is necessary to create a system of effective infrastructure support for small businesses.

The presented study is aimed at a comprehensive study of the issues of property support of the small business sector. Increasingly, the powers to create a favorable economic environment are transferred to the field, it should be noted that the system of property support for small businesses in the regions is at the stage of formation, which requires the creation of theoretical and scientific basis for the development of the mechanism of property infrastructure support in the regions. Based on the analysis of the elements of property support and the essence of the category “mechanism”, the conclusion is made about the content of the mechanism of property infrastructure support for small businesses, which should include reasonable goals, objectives, tools, conditions for the provision of property for use or ownership, criteria for assessing the effectiveness of support. The author’s interpretation of the mechanism of property infrastructure to support small business at the regional level as a system of socio-economic relations between the state, municipal authorities and small businesses arising from the provision of property suitable for use on a reimbursable and gratuitous basis, on favorable terms to create favorable conditions for management, formation and sustainable development of small business in the region. The instrumental basis of the mechanism is represented by normative-legal, project-target, organizational-property and financial-economic institutions. The criteria for evaluating the effectiveness of the mechanism of property infrastructure support of small business are determined. As a result of assessing the possibility of implementing the mechanism, the author identifies problematic aspects in property support and identifies areas for its improvement on the example of the Kirov region. The proposed mechanism of property infrastructure support for small business can be useful in developing a strategy and roadmap for the development of infrastructure support and small business in the regions.

Ключевые слова: малое предпринимательство, имущественная поддержка, механизм имущественной инфраструктурной поддержки, инфраструктура поддержки, регион, Кировская область, нормативно-правовая база, организационно-имущественные институты, финансово-экономические инструменты, проектно-целевые инструменты, критерии оценки.

Keywords: small business, property support, mechanism of property infrastructure support, infrastructure support, region, Kirov region, regulatory framework, organizational and property institutions, financial and economic instruments, design and target tools, evaluation criteria

Введение

В сложившихся экономических условиях кризиса, экономических санкций малый бизнес способен стать драйвером экономического роста России благодаря своим качествам: небольшому стартовому капиталу, высокой способности к конкуренции, гибкости и мобильности, высокой степени самостоятельности, инновационной ориентации, социальной направленности [1; 2]. Вклад малого бизнеса в ВВП России незначителен и составляет менее 20 %, в то время как в развитых странах он достигает 50–70 % [3]. Причина кроется в неразвитости инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства и одной из основных ее составляющих — имущественной поддержки [4]. **Актуальность**

и **целесообразность** темы исследования определяются построением в России экономики нового типа и поиском драйверов ее развития, основным из которых может стать малый бизнес. Все чаще вопросы поддержки малого предпринимательства передаются на места, регионы обязаны в своей политике уделять значительное место имущественной поддержке малого бизнеса, которая в настоящий момент находится на этапе формирования, что порождает необходимость разработки научно обоснованного механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого бизнеса в регионах.

Изученность проблемы. Исследованием вопросов инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства и ее государственного регулирования занимались ученые: А. А. Абрамова, А. О. Блинов, А. С. Жураковский, М. В. Кузнецова, Н. А. Кулик, Л. Г. Онищенко, В. А. Рожковский, В. М. Тумин, П. А. Костромин, М. А. Петросян, S.G. Tyaglov, I. V. Takmasheva, N. N. Kiseleva, N. Y. Rud. Инфраструктурное и имущественное обеспечение развития российского малого предпринимательства в регионах исследовали: А. В. Аверин, А. А. Рязанов, М. В. Владыка, Е. А. Логвиненко, И. М. Давлетова, А. И. Хисаева, Д. Е. Морковкин, И. Г. Насонова, Н. П. Суптело. Ранее автор опубликовал свои разработки по вопросам методологии и проблемам инфраструктурной поддержки малого предпринимательства. Несмотря на изученность и всестороннее исследование вопросов инфраструктурной и имущественной поддержки, в трудах ученых отсутствует научно-теоретическое обоснование сущности механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне.

Научная новизна исследования заключается в определении цели, задач, инструментов механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне; в разработке модели механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне и в формулировке его сущности; в определении критериев оценки результативности деятельности механизма.

Имущественная поддержка заключается в передаче предприятиям малого бизнеса (МБ) и организациям, составляющим инфраструктурную поддержку малого предпринимательства (МП), в пользование или владение на льготных условиях, возмездной или безвозмездной основе государственного или муниципального имущества [5]. Для передачи объектов в пользование и (или) владение целесообразно составить список объектов, подлежащих передаче, включающий здания, строения, сооружения, нежилые помещения, оборудование, механизмы, установки, транспортные средства, инвентарь, инструменты и земельные участки. Следует также отметить, что объекты, переданные в пользование МБ, не могут быть переданы в аренду или проданы, переуступлены третьим лицам, заложены, внесены в уставный капитал других организаций.

Цель настоящего исследования состоит в разработке теоретико-научной модели механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства (МИИМП) в регионах.

Задачи исследования:

— выявление проблем в обеспечении имущественной поддержки малого предпринимательства на уровне региона;

— формулировка дефиниции «механизм имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства»;

— определение цели и задач функционирования механизма имущественной инфраструктурной поддержки МП;

— разработка инструментов имущественной поддержки;

— выявление критериев, условий и показателей имущественной поддержки малого предпринимательства;

— разработка критериев оценки результативности функционирования механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого бизнеса в регионах;

— разработка предложений по совершенствованию имущественной поддержки малого предпринимательства в Кировской области.

Теоретическая значимость. Проведенное исследование носит научно-теоретическую значимость и содержит научно-теоретическое обоснование сущности механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, определение целей, задач, инструментария и оценки эффективности функционирования МИИМП.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования модели механизма имущественной инфраструктурной поддержки МП при разработке стратегии и дорожной карты развития инфраструктурного обеспечения и малого предпринимательства на уровне регионов.

Методология. Методологической базой исследования послужили труды ученых, исследующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства и ее государственное регулирование как на государственном, так и на региональном уровнях. В основу настоящего исследования заложен системный подход, в рамках которого применялись методы анализа и синтеза. Эмпирической базой исследования послужили данные АО «Корпорация МСП», министерства имущественных отношений и инвестиционной политики Кировской области.

Основная часть

В целом предпринимательский климат, касающийся имущественной поддержки, как отмечает Всемирный банк, стал более благоприятным в РФ: упрощена процедура регистрации новых компаний, удешевлен процесс подключения к электросетям и снижены тарифы на технологическое присоединение, сокращен срок государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, снижена налоговая ставка посредством выключения движимого имущества из налогооблагаемой базы по налогу на имущество организаций, уменьшено число процедур для получения разрешения на застройку, сокращено количество дней и процедур для регистрации права собственности на недвижимое имущество. В рамках реализации программы передачи в лизинг на льготных условиях оборудования АО «Корпорация «МСП» организована работа по созданию в 2017 г. в субъектах Российской Федерации двух региональных лизинговых компаний (РЛК) для реализации указанной цели.

В целом по состоянию на 26.10.2017 общее количество объектов, включенных в перечень государственного и муниципального имущества, предназначенного для передачи в пользование и (или) владение малому бизнесу

по федеральным округам, составляет 48 462 объекта. Приволжский округ в этом перечне находится на втором месте. Если рассматривать динамику изменений количества объектов в перечне федерального имущества по субъектам РФ ПФО, то можно сделать вывод: по состоянию на 26.10.2017 количество объектов в перечне отсутствует в пяти регионах: Республика Башкортостан, Чувашская Республика, Кировская, Оренбургская, Пензенская области; не изменилось за период 2016–2017 гг. количество имущества, подлежащего передаче, в шести регионах: Республики Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Удмуртская Республика, Саратовская, Ульяновская области; дополнено — в трех регионах: Нижегородская, Самарская области, Пермский край [6].

Необходимо отметить, что имеется проблема получения нежилых помещений для размещения малого бизнеса, так как предложений со стороны органов государства довольно мало, а предлагаемые помещения, как правило, отличаются неудовлетворительным качеством. Следовательно, при сдаче или продаже недвижимости субъектам МП должны предусматриваться или государственные инвестиции, или инвестиции предпринимателей для доведения низкокачественного объекта до приемлемого уровня [7].

Результаты

Под механизмом часто принято понимать совокупность способов, инструментов и методов регулирования социально-экономических процессов или отношений. По мнению автора, для целей данного исследования под *механизмом имущественной поддержки малого предпринимательства* целесообразно понимать социально-экономические отношения между государством, муниципальной властью и субъектами малого предпринимательства, возникающие по поводу предоставления имущества, пригодного для использования, на возмездной и безвозмездной основе, на льготных условиях для создания благоприятных условий формирования и устойчивого развития малого бизнеса в регионе (рис. 1 на стр. 253).

Цель механизма имущественной поддержки МП — создание благоприятных условий имущественного обеспечения для формирования и устойчивого развития МП как драйвера роста экономики региона.

Из обозначенной цели вытекает ряд задач:

- 1) устойчивое развитие экономики субъекта РФ;
- 2) обеспечение имуществом МП на возмездной или безвозмездной основе, на льготных условиях [8];
- 3) привлечение инвестиций и финансирования в развитие малого предпринимательства [9];
- 4) повышение эффективности инвестиций, вложенных в развитие МП [10];
- 5) повышение и переподготовка кадров для реализации проектов в инвестиционной сфере [11];
- 6) привлечение МП к выполнению государственных и муниципальных заказов [12].

Реализация цели и задач возможна посредством включения ряда инструментов: нормативно-правовых, проектно-целевых, организационно-имущественных, финансово-экономических.

Анализ МИИМП в Кировской области показал, что в целом реализуются все представленные инструменты.

Правовое поле имущественной поддержки обеспечивается нормативными актами (рис. 2 на стр. 254).

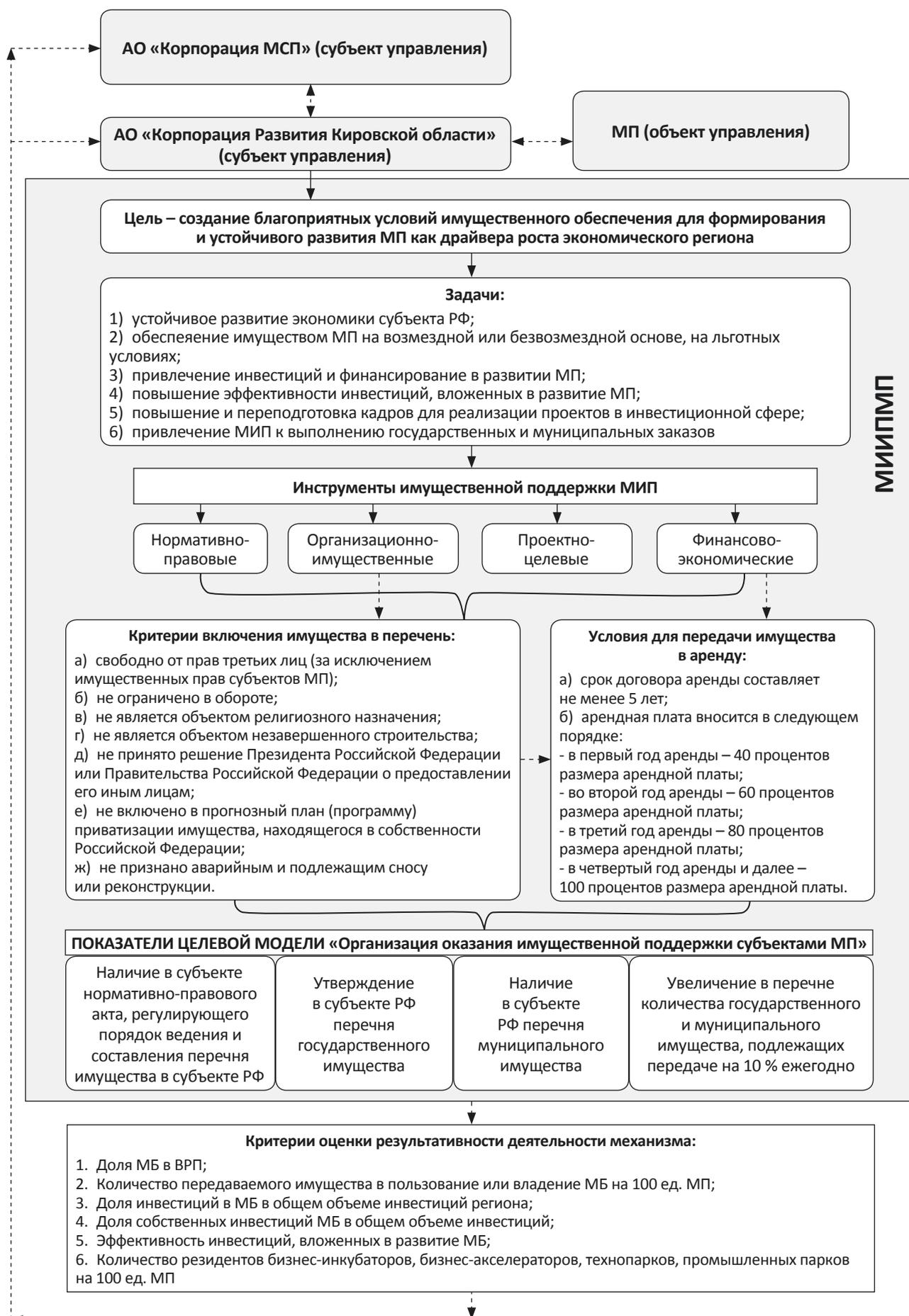


Рис. 1. Модель механизма имущественной инфраструктурной поддержки МП

Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере имущественной поддержки МП

На уровне государства:

1. ФЗ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
2. ФЗ от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
3. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»);
4. Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 № 147-р (ред. от 16.06.2018) «О целевых моделях упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации»;
5. Постановление Правительства РФ от 21.08.2010 № 645 (ред. от 01.12.2016) «Об имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства при предоставлении федерального имущества»;
6. Приказ Минэкономразвития России от 20.04.2016 № 264 «Об утверждении Порядка представления сведений об утвержденных перечнях государственного имущества и муниципального имущества, указанных в части 4 статьи 18 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
7. Методические рекомендации по оказанию имущественной поддержки МП и организациям, образующим структуру поддержки МП, утвержденным Советом директоров АО «Корпорация МСП».

На региональном уровне:

1. Распоряжение Министерства имущественных отношений и инвестиционной политики Кировской области от 31.10.2018 № 05-1368 «О внесении изменений в распоряжение департамента государственной собственности Кировской области от 09.04.2009 № 06-310»;
2. Перечень государственного имущества Кировской области, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), предназначенного передаче субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду по состоянию на 31.10.2018;
3. Распоряжение министерства государственного имущества Кировской области от 01.11.2017 № 05-1213 «О внесении изменений в распоряжение департамента государственной собственности Кировской области от 09.04.2009 № 06-310»;
4. Постановление правительства Кировской области от 02.02.2018 № 73-П «Об утверждении Порядка формирования, ведения и обязательного опубликования перечня государственного имущества Кировской области, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства)».

Рис. 2. Нормативно-правовая база, регулирующая отношения в сфере имущественной поддержки в Кировской области

Организационно-имущественные инструменты определяются организацией в предоставлении в пользование имущества, не только определенного Перечнем государственного имущества Кировской области, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), предназначенного передаче субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду, но и имущества, инструментов, инвентаря, находящегося в бизнес-инкубаторах, промышленных и технопарках. На территории Кировской области действует промышленный парк в г. Вятские Поляны. Проводится работа по созданию промышленного парка «Слободино» и индустриального парка «Игроград». Созданы бизнес-инкубаторы в городах Кирово-Чепецк, Котельнич, Слободской, Уржум, Яранск и пгт. Тужа. Эффективно работают НОУ УДМЦ «Бизнес-инкубатор», МБУ «Центр Инноваций», центр оказания услуг «Мой бизнес» в городе Кирове. В декабре 2017 г. ПАО «Сбербанк» и КОГАУ «МФЦ» при поддержке областного министерства информа-

ционных технологий и связи запустили совместный проект «Центр оказания услуг для бизнеса», работающий по принципу единого окна.

Проектно-целевой инструмент предполагает реализацию целевых моделей согласно Распоряжения Правительства РФ от 31.01.2017 № 147-р.

Финансово-экономический инструмент определяет сроки и ставку арендной платы за предоставленное имущество, процентные ставки по инвестиционным кредитам, налоговые льготы [13].

Важным моментом является оценка эффективности функционирования имущественного механизма инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства [14]. Среди критериев оценки целесообразно использовать следующие:

— доля малого бизнеса в ВРП;

— количество передаваемого имущества в пользование или владение малому бизнесу на 100 ед. малых предприятий;

- доля инвестиций в малый бизнес в общем объеме инвестиций региона;
- доля собственных инвестиций малого бизнеса;
- эффективность инвестиций, вложенных в развитие малого бизнеса [15];

- количество резидентов бизнес-инкубаторов, бизнес-акселераторов, технопарков, промышленных парков на 100 ед. МП.

Для того чтобы имущественная поддержка МП в Кировской области стала более эффективной, предлагается ряд мероприятий, которые смогут улучшить имущественную поддержку МП при условии их выполнения:

- реформирование работы сети организаций, образующих имущественную инфраструктуру поддержки субъектов МП, и внедрение сервисной модели предоставления услуг для предпринимателей;

- внедрение единых стандартов оказания поддержки и унификация требований к деятельности всех видов имущественной поддержки;

- введение бессрочного преимущественного права выкупа, арендуемого государственного и муниципального имущества и распространение указанного права на федеральное имущество;

- создание эффективных инструментов для вовлечения земельных участков в механизм оказания имущественной поддержки субъектам МП;

- увеличение числа МФЦ для бизнеса по принципу единого окна в местах активной предпринимательской инициативы;

- установление возможности проведения специализированных аукционов на право заключения договоров аренды земельных участков среди субъектов МП;

- внедрение проектно-целевого подхода в деятельность региональных органов власти, ответственных за развитие имущественной поддержки МП [16];

- осуществление ежемесячного мониторинга поступления доходов в консолидированный бюджет Кировской

области от использования государственного и муниципального имущества, в том числе земельных ресурсов, на основе сформированного пообъектного плана поступлений неналоговых доходов на 2019 г. и на трехлетнюю перспективу в разрезе каждого плательщика;

- продолжение работы с Единым институтом развития в жилищной сфере по вопросам вовлечения в оборот земельных участков на территории Кировской области, находящихся в собственности Российской Федерации;

- вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемого государственного имущества, в том числе с применением механизма государственно-частного партнерства;

- введение показателей эффективности имущественной поддержки субъектов МП в КРП глав муниципальных образований;

- оказание методологической помощи органам местного самоуправления в вопросах управления и распоряжения муниципальным имуществом и земельными ресурсами, в том числе проведение обучения руководителей и специалистов палат (управлений, комитета) имущественных и земельных отношений Кировской области.

Заключение

Проведенное исследование содержит определение сущности механизма имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства, определение целей, задач, инструментария и оценки эффективности функционирования МИИПМП. Представленная модель механизма имущественной инфраструктурной поддержки МП будет полезна при разработке стратегии и дорожной карты развития инфраструктурного обеспечения и малого предпринимательства на уровне регионов. Дальнейшее исследование функционирования механизма имущественной инфраструктурной поддержки МП целесообразно направить в область разработки методики оценки результативности его деятельности в субъектах РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Tyaglov S. G., Takmasheva I. V., Kiseleva N. N., Rud N. Y. Entrepreneurship as a strategic resource of economic development // *Astra Salvensis*. 2018. Vol. 6. No. S. Pp. 491–500.
2. Блинов А. О. Инфраструктурное обеспечение развития российского малого предпринимательства в условиях санкций // *Социум и власть*. 2016. № 3. С. 80–83.
3. Морковкин Д. Е., Насонова И. Г. Проблемы и предложения по совершенствованию условий развития малого и среднего предпринимательства в г. Москве // *Экономика города в период структурных преобразований: теория, методология, практика* : материалы IV Международной науч.-практич. конф. / под ред. Ю. С. Руденко, М. Я. Парфеновой, Л. Г. Руденко. 2017. С. 254–259.
4. Жураковский А. С. Об имущественной поддержке малого бизнеса // *Вестник ТГУ*. 2011. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-imuschestvennoy-podderzhke-malogo-biznesa>
5. Кузнецова М. В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства: необходимость, сущность и особенности на современном этапе // *Международный научно-исследовательский журнал*. 2017. № 12. Ч. 3. С. 43–46.
6. *Имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Приволжского федерального округа*. М., 2017. URL: http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/RP/ip-msp/Prez_ip_msp.pdf
7. *Управление малым бизнесом* : учеб. пособие / А. А. Абрамова, Г. И. Болкина, А. Д. Буриков и др. ; под общ. ред. В. Д. Свирчевского. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. 256 с.
8. Кулик Н. А., Онищенко Л. Г. Государственная поддержка малого бизнеса в России // *СТЭЖ*. 2010. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-biznesa-v-rossii>
9. Суптелю Н. П. Организация бюджетной поддержки малого бизнеса на региональном уровне // *Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. 2016. № 4. С. 30–35. DOI: 10.21777/2307-6135-2016-4-30-35
10. Рожковский В. А. Система государственной поддержки малого бизнеса // *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. 2016. № 2. С. 171–176.

11. Давлетова И. М., Хисаева А. И. Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в регионе // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. 2007. № 36. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-infrastruktury-podderzhki-malogo-predprinimatelstva-v-regione>

12. Тумин В. М., Костромин П. А., Петросян М. А. Перспективы использования электронных торговых площадок для малого и среднего бизнеса // Актуальные проблемы современного общества и пути их решения в условиях перехода к цифровой экономике : материалы XIV международной науч. конф. : в 4-х ч / под ред. А. В. Семенова, Н. Г. Малышева, Ю. С. Руденко. 2018. С. 501–512.

13. Аверин А. В., Рязанов А. А. Совершенствование механизмов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Московской агломерации // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 1-1. С. 24–31.

14. Владыка М. В., Логвиненко Е. А. Региональный аспект развития государственной поддержки малого предпринимательства // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 22-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnyy-aspekt-razvitiya-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-predprinimatelstva>

15. Руденко Л. Г. Методология управления инфраструктурой системы поддержки малого предпринимательства. М. : Изд-во МУ им. С. Ю. Витте, 2016. 160 с.

16. Rudenko L. G., Zaitseva N. A., Larionova A. A., Melnichenko L. N., Komissarova I. P. Organizational-Economic Model of Management of Infrastructure of Small Business Support in the Service Sphere // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. Vol. VII. No. 2(16). Pp. 362–371. DOI: 10.14505/jarle.v7.2(16).20.

REFERENCES

1. Tyaglov S. G., Takmasheva I. V., Kiseleva N. N., Rud N. Y. Entrepreneurship as a strategic resource of economic development // Astra Salvensis. 2018. Vol. 6. No. S. Pp. 491–500.

2. Blinov A. O. Infrastructure provision of development of the Russian small business in the conditions of sanctions // Community and power. 2016. No. 3. Pp. 80–83. (In Russ.).

3. Morkovkin D. E., Nasonova I. G. Issues and proposals for improvement of conditions of development of small and medium business in Moscow // Economics of the city in the priod of structural modifications: theory, methodology, practice. Materials of IV Int. sci. and practical conf. 2017. Pp. 254–259. (In Russ.).

4. Zhurakovskiy A. S. On the property support of small business // Bulletin of TSU. 2011. No. 12. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-imuschestvennoy-podderzhke-malogo-biznesa>

5. Kuznetsova M. V. Institution of state support of small business: necessity, essence and peculiarities at the modern stage // International scientific research journal. 2017. No. 12. Vol. 3. Pp. 43–46. (In Russ.).

6. Property support of small and medium business in Privolzhsky federal district. M., 2017. (In Russ.). URL: http://saratov.gov.ru/gov/auth/mineconom/RP/ip-msp/Prez_ip_msp.pdf

7. Abramova A. A., Bolkina G. I., Burikov A. D. et al. Management of small business. M. : SRC INFRA-M, 2014. 256 p. (In Russ.).

8. Kulik N. A., Onishchenko L. G. State support of small business in Russia // STEZh. 2010. No. 11. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-biznesa-v-rossii>

9. Suptelo N. P. Organization of small business budget support on regional level. Moscow Witte University Bulletin. Series 1: Economics and Management. 2016. No. 4. Pp. 30–35. (In Russ.). DOI: 10.21777/2307-6135-2016-4-30-35

10. Rozhkovskiy V. A. The system of government support of small business // Bulletin of Altai State Agricultural University. 2016. No. 2. Pp. 171–176. (In Russ.).

11. Davletova I. M., Khisaeva A. I. Development of infrastructure of small business support in the region // News of RGPU named after A. I. Gertsen. 2007. No. 36. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-infrastruktury-podderzhki-malogo-predprinimatelstva-v-regione>

12. Tumin V. M., Kostromin P. A., Petrosyan M. A. Prospects of use of electronic trading facilities for small and medium business // Urgent issues of modern society and the ways of their resolution in the conditions of transition to digital economics : materials of XIV int. sci. conf. 2018. Pp. 501–512. (In Russ.).

13. Averin A. V., Ryazanov A. A. Improvement of the mechanisms of state support of small and medium business of Moscow agglomeration // News of Tula State University. Economic and Legal Sciences. 2015. No. 1-1. Pp. 24–31. (In Russ.).

14. Vladyka M. V., Logvinenko E. A. Regional aspect of development of the state support of small business // Scientific bulletin of Belgorod State University. Series: Economics. Science of information. 2013. No. 22-1. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnyy-aspekt-razvitiya-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-predprinimatelstva>.

15. Rudenko L. G. Methodology of management of small business system infrastructure. M. : Witte Moscow University Publ., 2016. 160 p. (In Russ.).

16. Rudenko L. G., Zaitseva N. A., Larionova A. A., Melnichenko L. N., Komissarova I. P. Organizational-Economic Model of Management of Infrastructure of Small Business Support in the Service Sphere // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2017. Vol. VII. No. 2(16). Pp. 362–371. DOI: 10.14505/jarle.v7.2(16).20

Как цитировать статью: Руденко Л. Г. Механизм имущественной инфраструктурной поддержки малого предпринимательства Кировской области // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 250–256. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.120.

For citation: Rudenko L. G. The mechanism of property infrastructure support of small business of the Kirov region // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 250–256. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.120.

Salita Svetlana Viktorovna,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of finance and credit,
Lugansk national university named after Vladimir Dal,
Lugansk,
e-mail: svetlanaluga@yandex.ru

Салита Светлана Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
Луганский национальный университет им. Владимира Даля,
г. Луганск,
e-mail: svetlanaluga@yandex.ru

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ОСНОВЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПЕРСОНАЛА

MECHANISM OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES BASED ON THE KEY ABILITIES OF THE PERSONNEL

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства)

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье разработан механизм формирования конкурентных преимуществ предприятия на основе ключевых способностей персонала, включающий теоретический и практический базис, взаимосвязь между которыми обеспечивается посредством иерархической модели способностей персонала предприятия.

Определено, что формирование и развитие способностей персонала предприятий обеспечивает предприятию конкурентные преимущества, связанные с индивидуальным подходом к личности, выявлением ключевых знаний, умений и способностей сотрудника и их использованием. Это приводит к тому, что компетенции и способности каждого сотрудника будут использоваться именно в той сфере, где они могут принести максимальную пользу, и его работа будет наиболее результативной.

Разработанный механизм позволит персоналу предприятия на основе ключевых способностей его сотрудников совершенствовать знания, навыки, опыт, ценностные установки и мотивы, поведенческие шаблоны сотрудников, которые будут направлены на достижение как индивидуальных, так и корпоративных целей.

Предложено рассматривать карьерный рост как официальный процесс планирования карьеры с целью развития персонала, готовности к профессиональному росту, сокращения текучести кадров, содействия реализации личностного потенциала, мотивации труда сотрудников для формирования целей развития карьеры, повышения уровня информированности руководителей о наличии творческих сотрудников и для выявления устойчивых тенденций, открывающих новые перспективы или угрозы в сфере развития персонала.

Акцентировано внимание на том, что теоретическим базисом разработанного механизма выступает его цель, задачи, объект, предмет, субъект. Итогом формирования теоретического базиса механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала является иерархическая модель способностей персонала предприятия, рассматриваемая через призму направлений ее реализации в рамках практического базиса.

Реализация механизма позволяет достичь организационных целей в сфере HR-менеджмента, обеспечить высокие стандарты развития человеческих ресурсов и обеспечить формирование конкурентных преимуществ за счет использования знаний, талантов и способностей персонала.

The article developed a mechanism for the formation of competitive advantages on the basis of key abilities of personnel, including a theoretical and practical basis, the relationship between which is ensured by means of a hierarchical model of abilities of the personnel of an enterprise.

It is defined that formation and development of abilities of the personnel of the enterprises provides to the enterprise the competitive advantages connected with an individual approach to the personality, identification of key knowledge, abilities and abilities of the employee and their use. This leads to the fact that the competencies and abilities of each employee will be used in the field where they can bring the maximum benefit, and his work will be most effective.

The developed mechanism will allow the staff of the enterprise on the basis of key abilities of its employees to improve knowledge, skills, experience, values and motives, behavioral patterns of employees, which will be aimed at achieving both individual and corporate goals.

It is proposed to consider career growth as a formal process of career planning for the purpose of staff development, readiness for professional growth, reduction of staff turnover; promotion of personal potential, motivation of employees to form career development goals, raising awareness of managers about the presence of creative employees and / or to identify sustainable trends that open new prospects or threats in the field of personnel development.

The attention is focused on the fact that the theoretical basis of the developed mechanism is its goal, objectives, object, subject-matter, and subject. The result of the formation of the theoretical basis of the mechanism of formation of competitive advantages based on the key abilities of the staff is a hierarchical model of the abilities of the personnel of the enterprise, considered through the prism of the directions of its implementation within the framework of the practical basis.

The implementation of the mechanism allows achieving organizational goals in the field of HR-management, to ensure high standards of human resource development and ensure the formation of competitive advantages through the use of knowledge, talents and abilities of staff.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная позиция, конкурентные преимущества, ключевые способности, способности персонала, развитие персонала, HR-менеджмент, карьерный рост, механизм формирования конкурентных преимуществ, компетенции персонала, модель способностей.

Keywords: competitiveness, competitive position, competitive advantages, key abilities, staff abilities, staff development, HR-management, career growth, the mechanism of formation of competitive advantages, competence of personnel, model of abilities.

Введение

В современных условиях способности персонала предприятий приобретают особую актуальность, так как именно персонал является носителем знаний и умений, которые являются принципиально важными для формирования конкурентных преимуществ предприятий. Способности персонала трансформируются в конкурентные преимущества предприятий. Именно поэтому в нестабильной бизнес-среде особое внимание предприятиям следует уделять росту профессиональных способностей сотрудников, получению максимальной отдачи от корпоративных талантов. В соответствии с этим одной из главных задач корпоративного управления является постоянное совершенствование способностей персонала и руководителей, разработка современных управленческих технологий и техник формирования и развития профессиональных способностей персонала, что подчеркивает актуальность и значимость разработки соответствующих механизмов.

Вышесказанное требует формирования новых подходов к системе управления поведением и ценностями персонала и внедрение таких инструментов HR-менеджмента, как тренинги, коучинг и, конечно, реализация механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала.

Однако несмотря на вышесказанное и подчеркивая ценность и значимость полученных результатов учеными (отметим работы Вартановой Е. В., Воловик М. Е., Клюева Ю. С., Малярчук О. Г., Рекиянова С. А. [1–14]), следует заметить, что работ, посвященных разработке механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала, недостаточно. Этим определяется **цель** исследования.

Поставленная цель определила постановку и решение следующих **задач**:

- исследовать основные направления развития персонала на предприятиях в современных условиях;
- определить роль и место способностей в структуре компетенций, профессионально важных качеств и элементов квалификации персонала предприятия.

Научная новизна исследования заключается в развитии практических и теоретических положений разработки механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала.

Основная часть

Формирование и развитие способностей персонала предприятий обеспечивает предприятию конкурентные преимущества, связанные с индивидуальным подходом к личности, выявлением ключевых знаний, умений и способностей сотрудника и их использованием. Это приводит к тому, что компетенции и способности каждого сотрудника будут использоваться именно в той сфере, где они могут принести максимальную пользу, и его работа будет наиболее результативной.

Итак, развитие персонала предприятия на основе ключевых способностей его сотрудников предполагает совершенствование знаний, навыков, опыта, ценностных установок и мотивов, поведенческих шаблонов сотрудников, направленных на достижение как индивидуальных, так и корпоративных целей.

В этой связи формирование конкурентных преимуществ предприятий базируется не только на внедрении мероприятий, направленных на развитие профессиональных способностей сотрудников, таких как способность к обучению, творческий подход к решению проблем, аналитические способности, когнитивные способности, возможность работы с большими объемами информации, ориентация на перспективу, но и на создании благоприятных условий для развития таких способностей, которые определяют способность и желание сотрудника к профессиональному развитию через формирование его индивидуальных целей. Одной из таких целей является непрерывное обучение, что обеспечивает персоналу развитие способностей, а предприятию — конкурентные преимущества.

В данном контексте развитие персонала следует рассматривать как процесс систематического совершенствования профессиональных способностей сотрудников (знаний, навыков, опыта, ценностных установок, мотивов, поведенческих шаблонов, определяющих модели профессионального поведения сотрудника), которые позволяют им успешно функционировать в профессиональной сфере, определяют результативность работы.

Следовательно, формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе ключевых способностей персонала так или иначе происходит через призму развития персонала. Развитие персонала охватывает две основные практические сферы деятельности предприятия: организационное развитие и обучение.

Если организационное развитие сконцентрировано на организационном уровне и связано с индивидуумами, то обучение базируется исключительно на личностных качествах и связано с развитием предприятия в целом. В рамках обучения речь идет о профессиональном обучении, управлении карьерным ростом и организационном развитии.

Профессиональное обучение является деятельностью, направленной на поддержку и развитие способностей персонала, необходимых ему для успешного выполнения профессиональных обязанностей. Следовательно, профессиональное обучение следует понимать как процесс передачи новых профессиональных знаний и навыков сотрудникам предприятия. Обучение на основе развития способностей направлено на овладение профессионально важными знаниями и навыками, умениями и опытом с целью формирования успешных поведенческих шаблонов, необходимых для решения проблем в рабочих ситуациях [8].

В свою очередь, управление карьерным ростом персонала — системное, планомерно организованное воздействие на процессы формирования, распределения, перераспределения и использования человеческого капитала в целях обеспечения соответствия объема и структуры основного капитала наиболее полному удовлетворению рыночной потребности в товарах и услугах [10]. Управление карьерным ростом персонала — это целенаправленная деятельность кадровой службы по развитию профессиональных способностей человека, накоплению им профессионального опыта и его рационального использования как в пользу сотрудника, так и в пользу организации [10].

Другими словами, карьерный рост можно рассматривать как официальный процесс планирования карьеры с целью развития персонала, готовности к профессиональному росту, сокращения текучести кадров, содействия реализации личностного потенциала, мотивации труда сотрудников для формирования целей развития карьеры, повышения уровня информированности руководителей о наличии творческих сотрудников и (или) для выявления устойчивых тенденций, открывающих новые перспективы или угрозы в сфере развития персонала.

Карьерный рост не подлежит саморазвитию, по сути, он является компетентной деятельностью персонала. Если компетентная деятельность представляет значимость для предприятия, обучение должно концентрироваться на передаче как индивидуального, так и организационного опыта, т. е. основываться на ключевых способностях. Итак, профессиональное обучение остается одним из самых перспективных и результативных направлений развития персонала предприятия, возможности которого еще не исчерпаны. Учитывая сущность и содержание управления карьерным ростом персонала, оно заключается прежде всего в выявлении личностного потенциала работников и комбинации персонала в соответствии с его потенциальными возможностями достигать организационных целей. Все это возможно благодаря использованию моделей компетенций.

Формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе развития персонала заключается в извлечении выгод из качественно сформированного, высокопрофессионального коллектива, в котором способности каждого сотрудника направлены на достижение индивидуальных и коллективных целей. Большинство форм развития персонала предприятия может осуществляться на основе формирования моделей способностей, что соответствует наиболее успешным международным HR-практикам.

Результаты исследования направлений развития способностей персонала были положены в основу разработки механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала, который представлен на рис. 1.

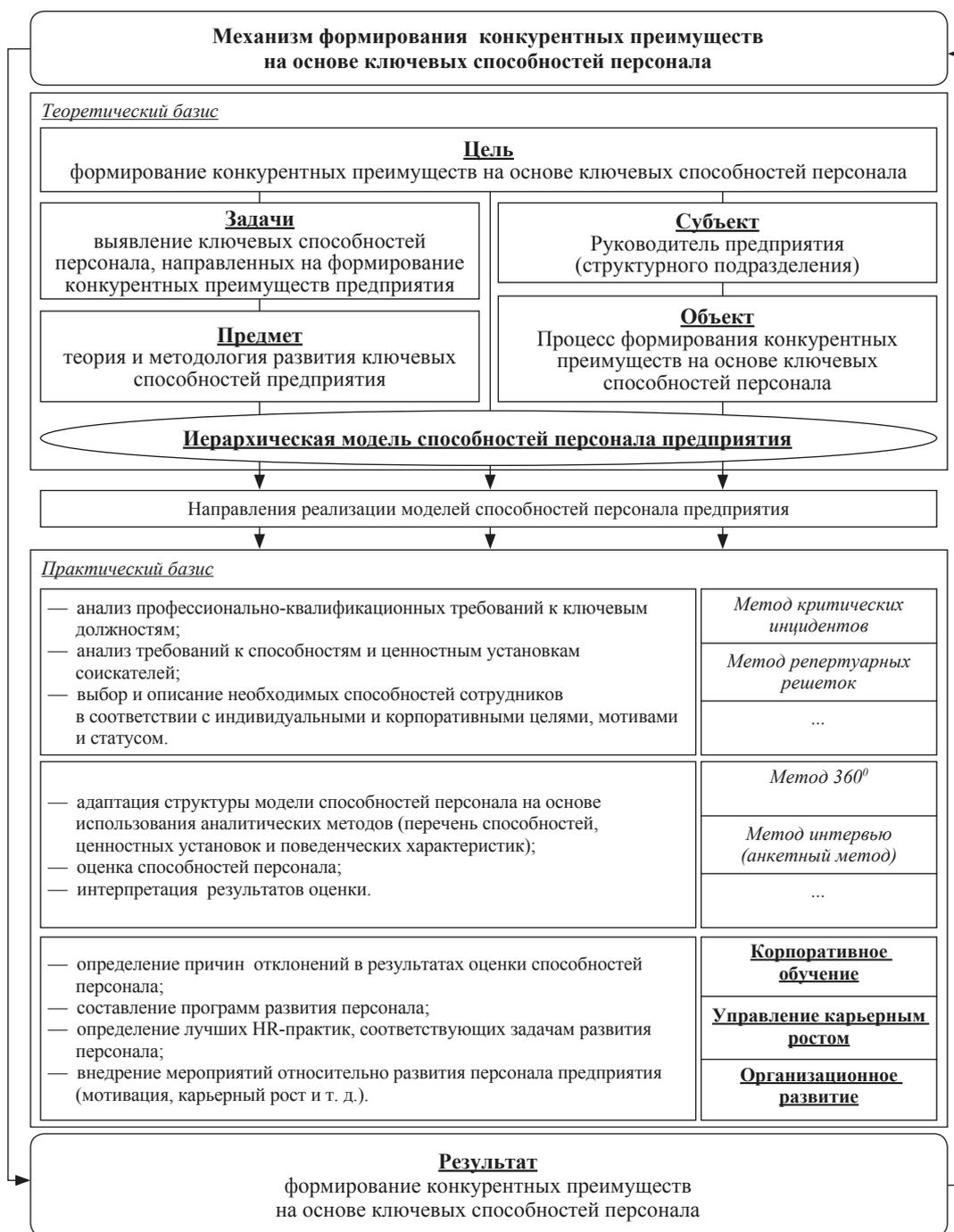


Рис. 1. Механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала

Источник: разработано автором.

Теоретическим базисом разработанного механизма выступает его цель, задачи, объект, предмет, субъект. Итогом формирования теоретического базиса механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала является иерархическая модель способностей персонала предприятия, рассматриваемая через призму направлений ее реализации в рамках практического базиса.

Стоит подчеркнуть, что такая структура разработанного механизма обусловлена тем фактом, что модели способностей являются неотъемлемой частью модели компетенций персонала, под которой понимается совокупность личностных и профессиональных качеств (характеристик) персонала предприятия и поведенческих индикаторов, которые позволяют определить наиболее значимые знания, навыки, способности, необходимые для достижения поставленных целей в конкретных условиях [1].

Модель способностей играет системообразующую и интегрирующую роль в разработанном механизме. На ее основе выстраиваются процедуры оценки и аттестации, подбора, расстановки, развития и обучения персонала, работа с кадровым резервом, отдельные аспекты формирования системы мотивации и т. д.

В свою очередь, как уже было отмечено ранее, модель способностей является составной частью компетенций предприятия. При этом подходы к формированию моделей компетенций персонала в настоящее время являются формализованными в части определения компетенций персонала и стандартизации процедур их оценки.

Однако место способностей персонала в современных

моделях компетенций не всегда четко определено, поэтому формирование моделей ключевых способностей персонала является основополагающим моментом при реализации механизма формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала.

Модели компетенций содержат детальное описание стандартов поведения персонала конкретного отдела или стандарты действий, направленных на достижение целей предприятия (структурного подразделения). Структура, вид и способ представления модели компетенций персонала зависят от предполагаемого практического применения конкретной модели. В связи с этим моделирование компетенций персонала позволяет связать управление человеческими ресурсами со стратегией предприятия: модель компетенций является описательным инструментом, который идентифицирует навыки, особенности личности и поведения, необходимые для эффективного выполнения работы на определенных должностях, и помогает предприятию достигать стратегических целей.

Исследование структуры модели компетенций персонала через определение места способностей в структуре компетенций (рис. 2), профессионально важных качеств и элементов квалификации персонала позволило установить, что способности персонала необходимо рассматривать в двух уровнях: первичном и вторичном.

На первичном уровне способности персонала являются составляющей психофизиологических характеристик: физических характеристик, ценностей, мотивов, установок, способностей и Я-концепции.

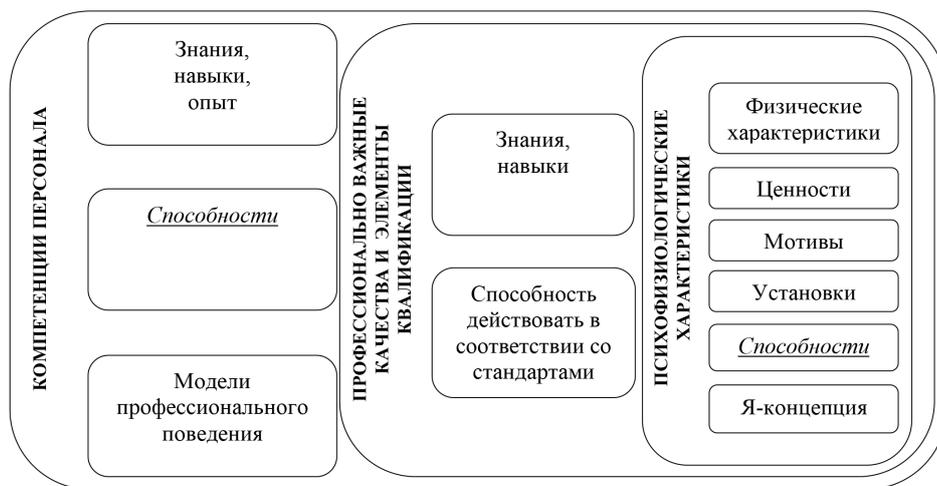


Рис. 2. Место способностей в структуре компетенций, профессионально важных качеств и элементов квалификации персонала предприятия

Источник: составлено автором на основе [9].

На вторичном уровне способности персонала рассматриваются как составляющая компетенций, которая наряду со знаниями формирует модели профессионального поведения персонала. Здесь способности рассматриваются не столько как способность к овладению определенной предметной или практической областью, конкретным навыком, сколько как агрегированная совокупность отдельных способностей, которые способны сформировать (корректировать) модели профессионального поведения сотрудников.

Заключение

Разработанный механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персона-

ла направлен на определение ключевых сотрудников, знания и способности которых являются особенно важными для данной должности, численности персонала и фонда оплаты труда; эффективной и обоснованной расстановки персонала согласно выявленным способностям; определение потребности в обучении персонала, форм и методов обучения; формирование системы адаптации персонала к деятельности предприятия. В свою очередь, реализация разработанного механизма позволяет достигать организационных целей в сфере HR-менеджмента, обеспечить высокие стандарты развития человеческих ресурсов и формирование конкурентных преимуществ за счет использования знаний, талантов и способностей персонала.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конкурентоспособность персонала предприятия / Е. В. Вартанова, Е. В. Клевцов, А. Н. Кузьменко, А. С. Харитонова. Луганск : Ноулидж, 2011. 176 с.
2. Вартанова Е. В., Салита С. В. Способности предприятия: сущность и отличительные черты // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2013. № 3(10). С. 62–66.
3. Воловик М. Е. Принципы формирования конкурентных преимуществ в индустрии гостеприимства // АНИ: экономика и управление. 2018. № 2(23). С. 93–96.
4. Ключева Ю. С. Сервис как конкурентное преимущество // Вестник НГИЭИ. 2018. № 4(83). С. 124–132.
5. Малярчук О. Г. Характеристика этапов выявления и развития динамических способностей предприятия // Международный научный журнал «Прогресс». 2013. № 1-2. С. 76–80.
6. Неганова И. С. Повышение конкурентоспособности предприятий на основе развития ключевых компетенций : дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2006. 200 с.
7. Немашкало А. А. Развитие человеческих ресурсов в международном бизнесе : дис. ... канд. экон. наук. Луганск, 2009. 235 с.
8. Рекиянов С. А. Компетенция как источник конкурентных преимуществ в стратегическом управлении предприятием // Культура народов Причерноморья. 2011. № 218. С. 154–156.
9. Скляр Е. П. Применение компетентностного подхода в развитии персонала предприятий // Вестник Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля. 2013. № 3(192). С. 65–71.
10. Сотникова С. И. Управление карьерой : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2001. 408 с.
11. Трунина И. М. Обеспечение конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Харьков : Точка, 2013. 436 с.
12. Andriessen D., Tiessen R. Weightless Weight: Find Your Real Value in a Future of Intangible Assets. London : Pearson Education, 2000.
13. Knott P., Pearson A. W., Taylor R. A new approach to competence analysis // International Journal of Technology Management. 1996. No. 11. Pp. 494–503.
14. Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. 1990. Vol. 68. No. 3. Pp. 79–91.

REFERENCES

1. Vartanova E. V., Kletsova E. V., Kuzmenko A. N., Kharitonov A. S. Competitiveness of the companies' personnel. Lugansk : Noulidge, 2011. 176 p. (In Russ.).
2. Vartanova E. V., Salita S. V. Company capabilities: essence and features // Modern fundamental and applied researches. 2013. No. 3(10). Pp. 62–66. (In Russ.).
3. Volovik M. E. Principles of formation of competitive advantages in the industry of hospitality // ANI: economics and management. 2018. No. 2(23). Pp. 93–96. (In Russ.).
4. Klyueva Yu. S. Service as competitive advantage // Bulletin NGIEI. 2018. No. 4(83). Pp. 124–132. (In Russ.).
5. Malyarchuk O. G. Characteristic of the stages of detection and development of dynamic abilities of the companies // International scientific journal Progress. Tbilisi : Publ. of the International academy of social economic sciences. 2013. No. 1-2. Pp. 76–80. (In Russ.).
6. Neganova I. S. Enhancement of competitiveness based on the key competences : dissertation of the candidate of economics. Yekaterinburg, 2006. 200 p. (In Russ.).
7. Nemashkalo A. A. Development of human resources in the international business : dissertation of the candidate of economics. Lugansk, 2009. 235 p. (In Russ.).
8. Rekiyanov S. A. Competence as the source of competitive advantages in the company strategic management // Culture of the Black Sea region peoples. 2011. No. 218. Pp. 154–156. (In Russ.).
9. Sklyar E. P. Use of competence approach to development of the company personnel // Bulletin of the East Ukrainian national university named after Vladimir Dal'. 2013. No. 3 (192). Pp. 65–71. (In Russ.).
10. Sotnikova S. I. Career management. M. : INFRA-M, 2001. 408 p. (In Russ.).
11. Trunina I. M. Ensuring competitiveness of entrepreneurship entities. Kharkov : Tochka, 2013. 436 p. (In Russ.).
12. Andriessen D., Tiessen R. Weightless Weight: Find Your Real Value in a Future of Intangible Assets. London : Pearson Education, 2000.
13. Knott P., Pearson A. W., Taylor R. A new approach to competence analysis // International Journal of Technology Management. 1996. No. 11. Pp. 494–503.
14. Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. 1998. Vol. 68.

Как цитировать статью: Салита С. В. Механизм формирования конкурентных преимуществ на основе ключевых способностей персонала // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 257–261. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.169.

For citation: Salita S. V. Mechanism of formation of competitive advantages based on the key abilities of the personnel // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 257–261. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.169.

УДК 338.012к
ББК 65.441

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.109

Starodubtseva O'l'ga Anatolyevna,
candidate of economics, associate professor,
associate professor of the department of industrial management
and economics of energy,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Стародубцева Ольга Анатольевна,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: olgastarodubzeva@mail.ru

Romanova Anna Mikhailovna,
student of the Master's program of group ECMs-71,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: romanova.1212@list.ru

Романова Анна Михайловна,
магистрант группы ЭКМз-71,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: romanova.1212@list.ru

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF INTRODUCTION OF THE ENERGY SAVING TECHNOLOGIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

При текущей экономической ситуации рассмотрение энергосберегающих технологий как важнейшего фактора влияния на эффективность деятельности промышленных предприятий является весьма актуальным, так как промышленные предприятия потребляют большое количество электроэнергии, а рост цен на электроэнергию, тепло и энергоносители приводит к удорожанию выпускаемой продукции. Одними из наиболее значимых статей производственных затрат являются затраты на энергоресурсы и компенсацию их потерь. Эта статья расходов постоянно растет, и на сегодняшний день в себестоимости конечной продукции российских производителей по ряду отраслей она достигает 75 %, что в 5-7 раз выше зарубежных показателей [1]. В настоящее время вопрос энергосбережения на промышленных предприятиях стоит особо остро, однако ему уделяется недостаточное внимание. Это приводит к серьезным проблемам в организации предприятий: недостатку оборотных средств, высоким издержкам производства и даже некоторому кризису в производственной сфере. В статье рассмотрены основные понятия по предмету исследования, выявлены причины плохого внедрения энергосберегающих технологий и сдерживания реализации программы энергосбережения на промышленных предприятиях, разработаны рекомендации по внедрению наиболее эффективных энергосберегающих технологий для промышленных предприятий. Внедрение энергосберегающих технологий промышленными предприятиями позволит им не только повысить энергетическую эффективность, но и дополнительно привлечь инвестиции, что будет способствовать модернизации промышленных предприятий. Кроме того, энергосберегающие технологии способны снизить издержки, повысить качество изготавливаемой продукции, что увеличит конкурентоспособность отечественных предприятий на мировом рынке.

In the current economic situation, the consideration of the use of energy-saving technologies as the most important factor influencing the efficiency of industrial enterpris-

es is very relevant, since industrial enterprises consume a large amount of electricity. And the growth of prices for electricity, heat and energy leads to a rise in the cost of products manufactured by industrial enterprises, as this affects the cost of the final product. One of the most significant items of production costs is the cost of energy resources and compensation of their losses. This item of expenditure is constantly growing and today in the cost of final products of Russian producers in a number of sectors it reaches 75 %, which is 5-7 times higher than foreign indicators. At present, the issue of energy saving in industrial enterprises is particularly acute and is given insufficient attention. This leads to serious problems in the organization of enterprises, lack of working capital, high production costs and even some crisis in the production sector. The article describes the basic concepts on the subject of research, identifies the reasons associated with the poor implementation of energy-saving technologies and constraining the implementation of energy saving programs in industrial enterprises, developed recommendations for the implementation of the most effective energy-saving technologies for industrial enterprises. The introduction of energy-saving technologies by industrial enterprises will not only increase energy efficiency, but also attract additional investment, which will contribute to the development of industrial modernization. In addition, energy-saving technologies can reduce costs, improve the quality of the produced products, which will increase the competitiveness of domestic enterprises in the world market.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, энергоёмкость, энергозатраты, промышленность, промышленные предприятия, энергосберегающая технология, топливно-энергетические ресурсы, энергоаудит.

Keywords: energy saving, energy efficiency, energy intensity, energy consumption, industry, industrial enterprises, energy-saving technology, fuel and energy resources, energy audit.

Введение

Результаты последних исследований позволили выявить, что основные производственные фонды большинства промышленных предприятий изношены, а потому постоянно выходят из строя, приводя к авариям. На капитальный ремонт и профилактику средств, как обычно, не хватает. Кроме того, для большинства промышленных предприятий характерна низкая эффективность использования энергии, так как производственные мощности загружены не полностью (иногда на четверть и ниже) и их уровень загрузки время от времени меняется, а чем меньше загруженность производственных мощностей организации, тем выше удельное потребление энергии на единицу продукции [2, с. 103]. Все это приводит к ухудшению экономических показателей промышленных предприятий, а именно: тарифы завышены, доля энергетических затрат в структуре себестоимости продукции возрастает и составляет около 8-12 % (но может достигать и 30 %). В конечном итоге энергозатраты предприятий России превышают аналогичные показатели в развитых странах примерно вдвое [3, с. 173]. Эту ситуацию можно улучшить с помощью внедрения энергосберегающих технологий.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что очень трудно выжить в кризисных условиях именно промышленным предприятиям, а внедрение энергосберегающих технологий для повышения эффективности деятельности не только способствует снижению издержек, но и позволяет усовершенствовать производственный процесс, повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Степень изученности проблемы. Несмотря на то, что рассматриваемой теме посвящено очень много работ как отечественных, так и зарубежных авторов, некоторые вопросы, касающиеся проблем, связанных с использованием энергосберегающих технологий на промышленных предприятиях, рассмотрены незначительно, да и в России в промышленности накоплено мало опыта в области энергосбережения, поэтому существует необходимость дальнейшего рассмотрения причин недостаточного внедрения энергосберегающих технологий российскими промышленными предприятиями и разработке мер по их использованию.

Целесообразность разработки темы. В настоящее время на промышленных предприятиях наблюдается низкая степень овладения энергосберегающими технологиями. Со стороны государства предпринимаются определенные действия по повышению энергоэффективности промышленных предприятий, однако темпы их развития оставляют желать лучшего. Следовательно, существуют проблемы в сфере внедрения энергосберегающих технологий, которые недостаточно выделены и сформулированы, а это затрудняет процесс их устранения.

Научная новизна исследования состоит в выявлении причин незначительного внедрения энергосберегающих технологий на промышленных предприятиях и определении эффективных мероприятий энергосбережения с точки зрения их влияния на энергосбережение.

Цель и задачи исследования. Цель исследования — выявление и анализ проблем, связанных с внедрением энергосберегающих технологий на промышленных предприятиях. В соответствии с поставленной целью поставлены следующие задачи:

- определиться с понятийным аппаратом в области предмета исследования;

- выявить проблемы, связанные с ограниченностью внедрения энергосберегающих технологий на промышленных предприятиях;

- предложить рекомендации по внедрению наиболее эффективных энергосберегающих технологий для промышленных предприятий.

Объектом исследования являются промышленные предприятия России.

Предметом исследования является выявление проблем внедрения энергосберегающих технологий в промышленности и разработка практических рекомендаций по решению ключевых проблем энергосбережения.

Теоретическая значимость исследования заключается в выявлении проблем недостаточного внедрения энергосберегающих технологий на промышленных предприятиях, а **практическая значимость исследования** — в возможности использования наиболее эффективных энергосберегающих технологий в деятельности промышленных организаций.

Основная часть

Рассмотрим основные понятия, связанные с предметом исследования. В Федеральном законе Российской Федерации от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» понятие «энергосбережение» трактуется как осуществление правовых, научных, технических, организационных, технологических, экономических и других мер, направленных на эффективное (рациональное) использование (и экономное расходование) топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) при существующем полезном эффекте их использования и вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии [4].

С понятием «энергосбережение» тесно связано понятие «энергоэффективность». Под энергоэффективностью понимается отношение полезного эффекта (результата), в том числе объема произведенной продукции, полученного от использования энергетического ресурса (ресурсов), к затратам соответствующего ресурса (ресурсов), обусловившим получение данного эффекта (результата) [3]. Однако энергоэффективность, являясь полезным (эффективным) расходованием энергетических ресурсов, и составляет часть энергосбережения, направленного на уменьшение энергопотребления.

Для получения энергоэффективности и энергосбережения необходимо внедрение технологических инноваций, а именно энергосберегающих технологий, что, в свою очередь, приводит к формированию рынка энергосервисных компаний, оказывающих услуги в области энергосберегающих программ. А это способствует тому, что энергосбережение приобретает все большую популярность.

Энергосберегающая технология — новый или усовершенствованный технологический процесс, характеризующийся более высоким коэффициентом полезного использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР).

Проведенные обследования предприятий разных отраслей промышленности, по словам генерального директора ООО «Интехэнергоаудит» Александра Злобина, привели к следующим выводам о потенциале энергосбережения: у химической промышленности — максимум 30 %, в машиностроении — до 20 %, а в цветной металлургии и того меньше — всего до 1,5 % [5].

Промышленное производство является наиболее энергоемким, потребляющим более половины общего объема энергетических ресурсов (по данным энергетических балансов Росстата (рис. 1 на стр. 264).

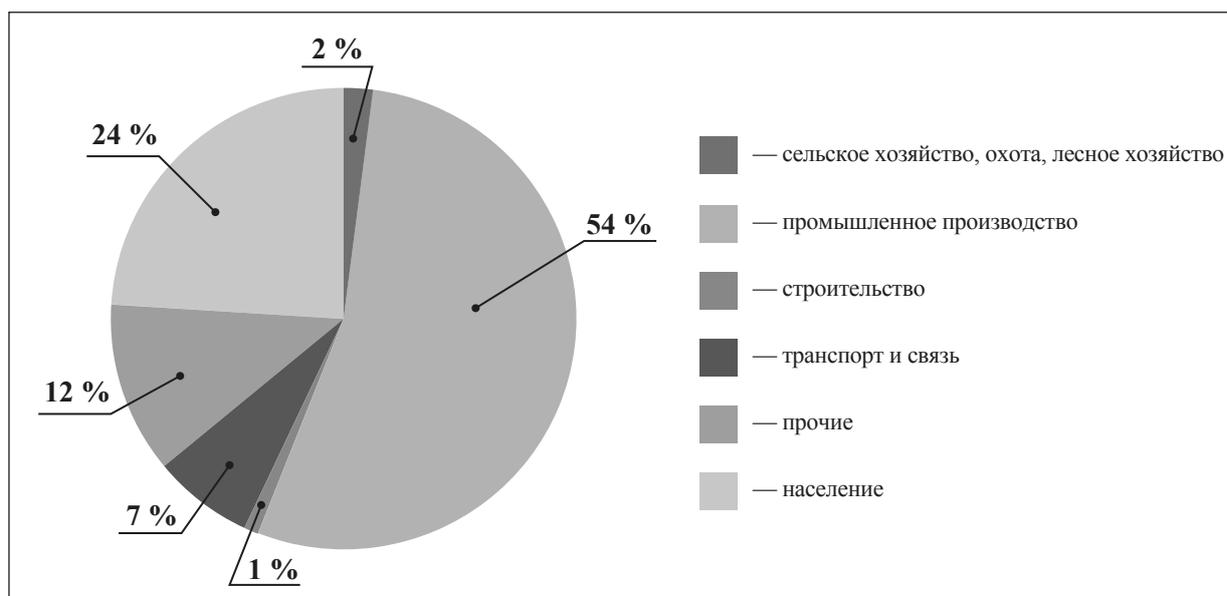


Рис. 1. Распределение энергоресурсов за 2012 г. [6]

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года потенциал энергосбережения составляет [7]:

— при производстве электроэнергии — около 60 млн т у. т.;

— при потреблении энергии в промышленности — около 80 млн т у. т.;

— при производстве, передаче и распределении тепловой энергии — около 80 млн т у. т.;

— при эксплуатации зданий — около 130 млн т у. т.

Что же касается промышленных предприятий, то они в совокупном объеме потребляют 125–130 млн т у. т., а это — более трети произведенных в стране первичных ТЭР и свыше 50 % электроэнергии [6].

Однако промышленные предприятия крайне неохотно внедряют энергосберегающие технологии, и это происходит в силу следующих причин.

1. Отсутствие доступа к информации у руководителей предприятия из-за действующей системы учета энергозатрат. Согласно данным отчета группы Всемирного банка «Энергоэффективность в России — скрытый резерв» на предприятиях не проводится цеховой учет энергопотребления или процедура учета делается в целом по предприятию, и только одно из десяти предприятий имеет автоматизированную систему учета потребления энергии [8]. Это приводит к тому, что руководство предприятия не видит потенциала снижения затрат и к трудностям определения, какое оборудование обладает потенциалом энергосбережения.

2. Недостаточно информации о современных энергосберегающих технологиях, которые могут способствовать экономии энергозатрат. Не всегда информация об энергосберегающем оборудовании, которая распространяется через специализированные выставки, доходит до руководства промышленных предприятий [9].

3. Руководители и специалисты предприятий не обладают достаточной информацией о возможностях энергосбережения. По данным экспертов Аналитического центра за 2014 г., всего четверть регионов России смогли определить потенциалы экономии энергии и свести топливно-энергетический баланс в программах энергосбережения.

Лишь 20 % регионов вообще рассматривают энергосбережение в промышленности как часть программы снижения энергоемкости. Согласно опросам представителей предприятий энергоемких отраслей промышленности, который проводился по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ в 2016 г., потенциал энергосбережения составил в среднем 8-10 % по всем потребляемым ресурсам. Многие руководители убеждены в том, что снижение энергозатрат никоим образом не повлияет на себестоимость выпускаемой продукции, так как возможность снижения энергозатрат ничтожно мала или экономически невыгодна [10], в то время как вполне реально снизить потребление энергоресурсов на 20-30 % [11]. Иными словами, государство до настоящего времени не смогло координировать действия всех участников рынка воедино, а потому мероприятия по повышению энергоэффективности зависят от желаний и мотивации руководителей предприятий.

4. Недостаток собственных средств для реализации энергоэффективных проектов. В результате проведенных обследований предприятий энергоемких отраслей промышленности были выделены такие недостатки проектов, как длительные сроки окупаемости проектов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности и недостаток собственных средств для осуществления проектов, которые, кстати, тесно связаны с высоким уровнем инвестиционных затрат [12].

5. Отсутствие системы стимулирования работников предприятий к энергосбережению и энергоэффективности. Большое значение имеет разработанная на предприятии система мотивации службы главного энергетика, призванная стимулировать тотальную заинтересованность персонала службы в конечном результате — снижении общего энергопотребления. Если рассматривать работу данного подразделения как внутренний бизнес-процесс, то логично предположить, что, добившись полученного результата по реализации поставленной задачи руководства (снижение энергопотребления), сотрудники могут претендовать на определенный процент от полученной экономии. Поэтому необходимо разрабатывать механизмы мотивации, чтобы вовлекать в процесс управления весь персонал [13].

В качестве рекомендаций и приоритетных направлений энергосберегающих технологий можно предложить следующее.

1. Проведение грамотного аудита точек потребления ресурсов, выявление мест с избыточным энергопотреблением, устранение и оптимизация потребления энергоресурсов.

2. Налаживание сбора данных о показателях энергоэффективности, осуществление контроля энергозатрат через автоматизированную систему учета потребления энергии.

3. Для выбора той или иной энергосберегающей технологии необходимо привлекать экспертов, работающих в узких направлениях и специализациях, используя для этого их интеллектуальный потенциал и наработанный многолетний опыт в области энергетике.

4. Необходима постоянная целенаправленная программа повышения квалификации, переподготовки специалистов для получения более высокого уровня компетенции в управлении энергоресурсами.

5. Следует ввести в систему планирования и отчетности показатели энергосбережения и выработать систему поощрения за их выполнение, что особенно важно для сотрудников предприятия.

6. Изучение опыта эффективного применения энергосберегающих технологий передовыми промышленными предприятиями России и развитых стран.

7. Для предотвращения финансовых потерь при формировании совокупности энергосберегающих мероприятий требуется разработка и совершенство-

вание методов оценки эффективности программ энергосбережения, учитывающих многовариантность использования источников инвестиций, предназначенных для их реализации. Уменьшение энергетической составляющей в издержках производства позволит получить дополнительные средства для обеспечения приемлемого уровня морального и физического износа технологического оборудования.

Наибольшее внимание на промышленных предприятиях заслуживают: работа оборудования, освещение цехов, водо- и газоснабжение, отопление производственных и других помещений предприятия, кондиционирование. Именно они являются на предприятии наиболее затратными статьями.

Какие энергосберегающие технологии могут быть внедрены на большинстве промышленных предприятий, их сроки окупаемости и предполагаемые цены можно увидеть в табл. [14].

Для более быстрого распространения современных энергосберегающих технологий, по мнению многих экспертов, необходимо создать справочник наиболее эффективных решений, который существует в зарубежных странах. Это помогло бы специалистам оценить возможность использования тех или иных технологий, а также затраты на их реализацию. Министр экономического развития РФ Алексей Улюкаев в рамках этой темы предлагает создание перечня оборудования, не отвечающего требованиям энергоэффективности [10].

Таблица

Энергосберегающие технологии

Технологии энергосбережения	Описание технологии	Эффективность	Срок окупаемости	Цена
Установка тепловых насосов	Прибор способен дать тепло, используя альтернативную энергию, например, потребляя 1 кВт электроэнергии, он отдает от 2 до 5 кВт тепловой энергии. Может работать не только на отопление, но и охлаждение	25–30 %	До 5 и больше лет в зависимости от интенсивности использования	От 8400 долларов
Светодиодное освещение	Установка светильников светодиодного типа и светодиодных лент (для подсветки, например, лестничных площадок, подвалов, глухих помещений небольших размеров)	Снижение потребления электричества в пять раз	9–15 месяцев	Средняя цена одного светильника — 25–50 долларов
Утепление	Герметизация и устранение теплопотерь через окна, двери, вентиляционные коммуникации и другие инженерные коммуникации	30–70 %	2–4 месяца	Теплоизоляционный шнур — от 24 центов за погонный метр. Полиуретановая пена — 4-5 долларов за баллон на 750 мл
Альтернативные источники энергии	Энергия солнечного тепла, сила ветра, тепло земных недр, биологическое топливо	От 15 до 30 % и более	До 4–5 лет	10 000–15 000 долларов
Оборотное водоснабжение	Замкнутый цикл при использовании этого ресурса в любом технологическом процессе	95 %	1 год	От 2500 долларов
Вторичные энергоресурсы	Используются любые материалы, до этого подлежащие выводу — опилки, щепки. Такие материалы сжигаются в газогенераторных установках	30 %	1,5–2 года	Цена газогенератора — от 800 долларов

Технологии энергосбережения	Описание технологии	Эффективность	Срок окупаемости	Цена
Рекуперация энергии	Метод сохранения тепла с помощью специальных пластин, устанавливаемых в кондиционеры и вентиляционные системы. Тепло забирается из отработанного воздуха и передается свежему потоку воздуха, что исключает охлаждение помещения в зимний период	У пластинчатых моделей эффективность порядка 50 %, у роторного типа — от 70 до 90 %	1–2 года	Цена устройства — от 150 долларов
Использование отходов	Включает в себя сбор и переработку отходов производства. Для переработки подходит: битое стекло, пластиковая и металлическая тара, макулатура, текстильные, резиновые, полимерные отходы. Чтобы организовать переработку, предприятию необходимо оборудовать специализированное строение и приобрести оборудование	40 %	Не меньше 3–5 лет	Линия для переработки проводов и кабелей — от 50 000 долларов. Пресс для формирования топливного брикета из отходов древесины — 18 000 долларов

Заключение

Исследование показало, что для внедрения и реализации энергосберегающих технологий с целью повышения энергоэффективности на промышленных предприятиях в России имеется технический потенциал. При этом следует помнить, что деятельность по энергосбережению — это отнюдь не единовременное мероприятие, данная деятельность должна быть интегрирована в систему управления организации.

Для того чтобы исправить ситуацию, промышленным предприятиям необходимо внедрять систему энергетического менеджмента, который как инструмент управления организацией позволит проводить [15]:

- системный анализ энергопотребления;
- поиск и анализ информации по повышению энергоэффективности;
- разработку и реализацию программ по повышению энергоэффективности;
- поиск наиболее эффективных систем финансирования;
- разработку и внедрение систем мотивации персонала;

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Комитет по энергоэффективности и энергосбережению. URL: <http://www.ex.ru/content/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82-%D0%BF%D0%BE-%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%B8-%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E>
2. Романова А. М., Стародубцева О. А. Переход к энергосберегающим технологиям — выход промышленных предприятий на новый уровень развития // Производственный менеджмент: теория, методология, практика: сборник материалов 11-й Международной науч.-практич. конф. / под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2017. С. 103–106.
3. Романова А. М., Стародубцева О. А. Энергосберегающие технологии и энергосбережение как факторы повышения эффективности деятельности промышленных предприятий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2018. № 2(43). С. 173–176.
4. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // Собрание законодательства РФ. 30.11.2009. № 48. Ст. 5711.

— контроль и оценку реализации программ энергопотребления.

Но для того чтобы такая система работала, необходимо провести первичное энергетическое обследование с привлечением специализированных организаций — энергоаудиторов.

Для промышленных предприятий энергосбережение должно реализовываться на законодательной и договорной основе, которые посредством внедрения энергосберегающих технологий снижают затраты на энергоресурсы и топливо в себестоимости производимых товаров и услуг.

Внедрение энергосберегающих технологий на предприятии — решение собственника, но мировой опыт показывает, что те, кто игнорируют данное направление развития, остаются на задворках прогресса.

Таким образом, Россия созрела для перехода от принудительных методов энергетической эффективности к более мягким — просветительским, ориентированным на потребителя, и стимулирующим, ориентированным на производителя, основанным на осознанном выборе технологий, бережливости, умения оценивать, контролировать и думать о будущем.

5. Опыт внедрения энергосберегающих технологий. URL: <http://moyaokrug.ru/zarya/Articles.aspx?articleId=11787#>
6. Мещерякова Т. С. Управление энергозатратами промышленного предприятия на основе использования энергосервисного контракта. URL: www.stankin.ru
7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/
8. Энергоэффективность в России: скрытый резерв. URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/44127913/?>
9. Отложенный эффект. Почему энергосберегающие технологии не находят широкого применения. URL: <https://rg.ru/2016/09/22/reg-sibfo/chto-meshaet-vnedreniiu-energoberegaiushchih-tehnologij-v-sibiri.html>
10. Что мешает энергосбережению. URL: <http://etkmdv.ru/index.php/dopinfo/1306-2016-05-18-08-16-32>
11. Экономить не заставишь? URL: <http://www.viamspb.ru/?id=501>
12. Зайцев В. В., Сайкина Л. Б. Реализация политики энергосбережения в промышленности. URL: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=392
13. Синеев А. В. Десять проблем, препятствующих реализации энергосберегающих проектов на предприятиях России. URL: <http://archive.deloros.ru/main.php?mid=376&doc=29729>
14. Современный подход к технологиям энергосбережения в бизнесе. URL: <http://energylogia.com/business/municipality/sohranenie-energeticheskikh-resursov-na-predpriyatii.html>
15. Энергосберегающие технологии. URL: <https://lektcii.org/7-49594.html>

REFERENCES

1. Committee on energy efficiency and energy saving [Electronic address]. (In Russ.). URL: <http://www.ex.ru/content/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B5%D1%82-%D0%BF%D0%BE-%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%B8-%D1%8D%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8E>
2. Romanova A. M., Starodubtseva O. A. The Transition to energy-saving technologies — exit of industrial enterprises to new levels of development // Chernov S. S. (ed.). Production management: theory, methodology, practice: proceedings of the 11th International scientific-practical conference. Novosibirsk, Publishing house of NSTU, 2017. Pp. 103–106. (In Russ.).
3. Romanova A. M., Starodubtseva O. A. Energy Saving technology and energy-saving as factors of increase of efficiency of activity of industrial enterprises // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute, 2018. No. 2 (43). Pp. 173–176. (In Russ.).
4. On the energy saving and about increase of energy efficiency and about modification of separate legal acts of the Russian Federation. The Federal law of 23.11.2009 No. 261-FL (edition of 02.072013) // Assembly of the legislation of the Russian Federation. 30.11.2009. No. 48. Article 5711. (In Russ.).
5. Experience in the implementation of energy-saving technologies. (In Russ.). URL: <http://moyaokrug.ru/zarya/Articles.aspx?articleId=11787#>.
6. Meshcheryakova T. S. Energy Management of industrial enterprise on the basis of the use of energy service contract. (In Russ.). URL: www.stankin.ru
7. The concept of longterm socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/
8. Energy efficiency in Russia: a hidden reserve. (In Russ.). URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/44127913/?>
9. Delayed effect. Why energy-saving technologies are not widely used. (In Russ.). URL: <https://rg.ru/2016/09/22/reg-sibfo/chto-meshaet-vnedreniiu-energoberegaiushchih-tehnologij-v-sibiri.html>
10. What prevents energy saving. (In Russ.). URL: <http://etkmdv.ru/index.php/dopinfo/1306-2016-05-18-08-16-32>
11. To save money not to make? (In Russ.). URL: <http://www.viamspb.ru/?id=501>
12. Zaitsev V. V., Saikina L. B. Implementation of energy saving policy in industry. (In Russ.). URL: http://www.energosovet.ru/bul_stat.php?idd=392
13. Sineev A. V. Ten problems hindering the implementation of energy-saving projects at Russian enterprises. (In Russ.). URL: <http://archive.deloros.ru/main.php?mid=376&doc=29729>
14. Modern approach to energy saving technologies in business. (In Russ.). URL: <http://energylogia.com/business/municipality/sohranenie-energeticheskikh-resursov-na-predpriyatii.html>
15. Saving technology. (In Russ.). URL: <https://lektcii.org/7-49594.html>

Как цитировать статью: Стародубцева О. А., Романова А. М. Анализ проблем внедрения энергосберегающих технологий промышленными предприятиями // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 262–267. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.109.

For citation: Starodubtseva O. A., Romanova A. M. Analysis of the problems of introduction of the energy saving technologies for industrial enterprises // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 262–267. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.109.

УДК 330.1
ББК 65.240

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.151

Terentyeva Marina Alekseevna,
candidate of economics,
research fellow,
Institute of social, economic and energy issues of the North,
Komi Scientific Center of the Ural Branch
of the Russian Academy of Sciences,
Syktyvkar,
e-mail: iesp@mail.ru

Терентьева Марина Алексеевна,
канд. экон. наук,
научный сотрудник,
Институт социально-экономических
и энергетических проблем Севера,
Коми НЦ УрО РАН,
г. Сыктывкар,
e-mail: iesp@mail.ru

*Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ и Республики Коми,
проект «Занятость населения в малом предпринимательстве
(на примере Республики Коми)» № 18-410-110002 на 2018–2020 гг.*

*The article was financially supported by RFBR and Republic of Komi,
project “Employment of population in small business
(on the example of the Republic of Komi)” No. 18-410-110002 for 2018–2020.*

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ

SMALL BUSINESS IN THE NORTHERN REGION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)

08.00.05 – Economics and national economy management (labor economics)

В статье проведен анализ современного состояния и развития малого предпринимательства в северном регионе России (на примере Республики Коми) на основе данных официальной статистики. Объектом исследования является малое предпринимательство Республики Коми. Предметом исследования стала занятость в сфере малого предпринимательства. Теоретической и методологической основой исследования послужили фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам предпринимательства и его воздействия на рынок труда. Информационную основу исследования составили данные Росстата, Комистата, информация периодической печати, интернет-изданий, а также данные социологического опроса населения Республики Коми по проблемам занятости, проведенного в 2018 г. В статье раскрываются объективные причины функционирования и развития малого бизнеса в рыночной системе. Подробно рассматривается специфика малого предпринимательства, обеспечивающая занятость населения северного региона. Значительное место уделено анализу экономически активного населения Коми. Установлено воздействие различных факторов на экономическую активность населения. Изучена предпринимательская активность городского населения Республики Коми. Выявлен уровень предпринимательской активности городского населения, ее особенности, причины нежелания организовать свое дело на территории проживания. Определены факторы влияния на предпринимательскую активность населения. Далее на основе данных опроса оценен уровень информированности населения о программах государственной поддержки предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

The article analyzes the current development of small business in the Russian northern region (on the example of the Komi Republic) using official statistics. The research object is small business in the Komi Republic. The research subject is employment in the field of small business. The theoretical and metho-

logical basis of the study is the fundamental works of Russian and foreign scientists on entrepreneurship and its impact on the labor market. The information base of the study is the data of Rosstat, Komistat, information from periodicals, Internet publications, as well as the data from a sociological survey of the Komi population on employment conducted in 2018. The article reveals the objective reasons for functioning and development of small business in the market economic system. The specific characteristics of small business that provide employment in the northern region are reviewed in detail. Particular attention is paid to the analysis of the economically active population in the Komi Republic. The paper assesses the impact of various factors that influence the economic activity of the population. The entrepreneurial activity of the urban population has been studied in the Komi Republic. The article reveals the level of entrepreneurial activity of the urban population, its features, the reasons of reluctance to organize their business in the territory of residence. The author attempts to determine the factors influencing the entrepreneurial activity of the population. According to the sociological survey, the article assessed the level of public awareness about state support programs for entrepreneurship at the federal and regional levels.

Ключевые слова: малое предпринимательство, занятость, динамика развития, уровень экономической активности, северная специфика, население, безработица, предпринимательская активность, возрастная структура, региональная экономика.

Keywords: small business, employment, dynamics, level of economic activity, northern specificity, population, unemployment, entrepreneurial activity, age structure, regional economics.

Введение

За последние три десятка лет интерес к предпринимательству не снижается, доказано его положительное влияние на занятость. Так, исследования в территориально-

поселенческом аспекте указывают на необходимость высокой плотности предпринимательских структур для обеспечения экономического роста [1–4]. По сравнению с развитыми странами в России малое предпринимательство развито слабо, что во многом связано с особенностями российской экономики, прежде всего с гипертрофированным развитием добывающих отраслей. В результате малый бизнес в нашей стране преимущественно развивается в сфере торговли и услуг, т. е. российская специфика не способствует не только развитию малого бизнеса, но и экономическому росту [5]. Российская действительность для малых форм хозяйствования такова: чаще всего они предоставлены сами себе, а выделяемые государством финансовые средства не способствуют радикальному изменению ситуации.

Российский Север имеет в целом схожую с российской спецификой (гипертрофированность добывающей промышленности, сложность природно-климатических условий, неразвитость производственной и социальной инфраструктуры и др.). Поэтому некоторые исследователи утверждают, что в зоне Севера России в силу экстремальных условий жизни и труда удельный вес государственной собственности должен быть выше, чем во многих других регионах [6]. Наше мнение, развитие малого предпринимательства на Севере может являться стратегическим фактором, определяющим устойчивое развитие экономики региона. Актуальность исследования заключается в определении проблемных точек в развитии малого предпринимательства в северном регионе.

Исследования по северным регионам России свидетельствуют о неудовлетворительном состоянии занятости в малом бизнесе [7]. Исследования предпринимательства по Республике Коми (северный регион) акцентированы на развитии его в сельских районах, связывая развитие предпринимательства с повышением занятости и поддержанием традиционного образа жизни коренного населения [8]. Изучение деятельности малых предприятий Республики указывает на то, что они сталкиваются с проблемой квалифицированного труда [9]. Таким образом, остаются недостаточно изученными проблемы занятости в малом предпринимательстве в Коми.

Целесообразность разработки темы малого предпринимательства связана с тяготением его развития к индустриальным предприятиям, крупным населенным

пунктам. Для Севера характерен низкий уровень предпринимательской активности, обусловленный ограниченностью муниципальных бюджетов и инвестиционных ресурсов, малой емкостью рынков сбыта, неразвитостью производственной инфраструктуры. В этой связи необходимо установить, какие преграды для предпринимательской активности населения возникают в северном регионе с высокой долей добывающего сектора, а также какими способами их можно преодолеть.

Цель исследования состоит в изучении процессов, происходящих в сфере занятости населения в секторе малого предпринимательства, а также его развития в северном регионе. **Основные задачи:** анализ структуры занятости населения в малом бизнесе; выявление основных проблем развития малых предприятий; оценка предпринимательской активности населения.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в том, что ее основные положения и выводы расширяют теоретические и методические основы для разработки конкретных направлений и мер по развитию малого бизнеса с целью повышения экономической активности населения.

Научная новизна исследования заключается в разработке подхода к анализу особенностей развития малого предпринимательства в регионе, позволяющего определить условия и ограничения предпринимательского развития, оценить возможности по повышению занятости населения.

Основная часть

Официальные данные Росстата по Республике Коми показывают, что на нее приходится лишь 0,3 % российского оборота малых и микропредприятий и 0,4 % среднесписочной численности работников, не считая внешних совместителей. По числу субъектов малого предпринимательства на 10 000 человек населения в Коми предпринимателей 142,3 человека. В период 2008–2016 гг. рост малых предприятий в Коми составил 32 %. Незначительный, но все же рост уровня занятости вызвал рост малого бизнеса в Коми. Оборот малых предприятий в Республике за рассматриваемый период вырос лишь в 1,4 раза.

Проанализируем данные о численности занятых на малых предприятиях, включая микропредприятия (работников, внешних совместителей) в Коми (табл. 1).

Таблица 1

Численность работников малых предприятий Коми, 2010–2016 гг., тыс. человек

Показатель	2010	2013	2014	2015	2016
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	67,8	57,7	50,9	56,2	43,4
Средняя численность внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера	10,6	7,9	7,4	8,7	6,7

Источник: Малое и среднее предпринимательство в России. Росстат.

Из данных табл. 2 следует, что на малых предприятиях Республики наблюдается сокращение среднесписочной численности работников на 35,9 % за 2010–2016 гг., а сокращение средней численности внешних совместителей и средней численности выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера еще значительнее — на 36,7 %. Данная тенденция является неблагоприятной, свидетельствующей о нарушении устойчивости занятости.

Основные сложности развития малого бизнеса в Коми связаны, во-первых, с природно-климатическими усло-

виями хозяйствования, во-вторых, с низким уровнем инфраструктурного развития (отдаленность, низкая плотность населения, дифференциация по качеству энергетики и предоставлению информационных услуг, низкий уровень развития транспортной сети и т. д.). Третья причина — институциональная (касается института оплаты труда, начислений и выплат различных надбавок к заработной плате северян) [10, 11]. Все эти факторы оказывают сильное влияние, проявляющееся в неравномерности динамики развития малого бизнеса в Коми (табл. 2 на стр. 270).

Таблица 2

Изменение численности малых предприятий Республики Коми (2011–2018 гг.)

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2018
Всего предприятий, ед.	1456	1295	1136	1079	1346	1011	1069
Прирост (сокращение) числа предприятий, % (2010 — 100 %)	-2,2	-12,9	-23,7	-27,5	-9,5	-32,1	-28,2

Источник: Комистат.

Данные по Республике Коми показывают, что абсолютный рост числа малых предприятий наблюдался только в 2015 и 2018 г. по сравнению с предыдущим годом, но в целом за 2010–

2018 гг. произошло сокращение количества малых фирм. Малое предпринимательство доминирует в сфере услуг, так, в Коми доля малых предприятий в 2016 г. составила 73,1 % (табл. 3).

Таблица 3

Доля предприятий частного бизнеса Республики Коми в сфере услуг в 2016 г.

Показатель	Все предприятия частного бизнеса	В том числе с численностью занятых, человек			
		до 15	16–100	101–250	251 и более
Количество предприятий во всех отраслях, тыс.	16 775*	9874	1011	87	5803
Доля предприятий сферы услуг (от общего числа предприятий), %	47,4	Нет данных			
Доля малых предприятий сферы услуг (от общего числа малых предприятий), %	73,1				

Источник: Статистический ежегодник. Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности за 2017 год.

Из приведенных данных в табл. 3 следует, что большую долю предприятий частного бизнеса представляют микропредприятия с численностью работников до 15 человек (почти 59 %). Крупные организации представлены 34 %, малые и средние предприятия в совокупности имеют 6,5 %. Таким образом, в Коми самая распространенная форма частного бизнеса — микропредприятие. Более 73 % малых предприятий работают в сфере услуг.

Исследователи называют малое предпринимательство способом борьбы с безработицей [12]. Уровень общей безработи-

цы в Коми по-прежнему заметно выше, чем по России в целом. В 2016 году соответствующие цифры составили 8,7 и 5,5 %. При этом разница в 2005–2014 гг. имела тенденцию к уменьшению, но в последние годы она стала увеличиваться и в 2016 г. составила 3,2 п.п. Уровень зарегистрированной безработицы, который на протяжении 1990-х гг. также значительно превышал среднероссийский уровень, в последние годы практически сравнялся с показателем в целом по стране и составил около 2 % экономически активного населения (табл. 4).

Таблица 4

Динамика экономической активности населения Республики Коми

Годы	Численность населения в возрасте 15–72 лет, тыс. человек	Численность экономически активного населения, тыс. человек	Уровень экономической активности, % к численности населения в возрасте 15–72 года	Справочно: уровень экономической активности в РФ, %
2005	798,0	547,0	68,5	65,8
2010	766,2	547,1	71,4	67,7
2011	757,5	531,0	70,1	68,3
2012	694,6	491,6	70,8	68,7
2013	694,9	500,3	72,0	68,5
2014	681,0	476,2	69,9	68,9
2015	659,2	476,6	71,2	69,1
2016	658,5	465,9	70,8	69,5
2017	645,0	444,3	68,9	69,1

Источник: материалы выборочных обследований населения по проблемам занятости.

Отметим, что для Республики Коми характерно пока незначительное влияние малого предпринимательства на общую занятость, так как оно представлено здесь скромно (табл. 5).

Таблица 5

Динамика численности занятых на малых предприятиях, занятости и безработицы в Республике Коми (2008–2017 гг., тыс. человек, численность безработных определена по методике МОТ)

Год	Численность безработных, тыс. человек	Численность занятых, тыс. человек	Численность занятых на малых предприятиях, тыс. человек
2008	39,0	507,5	50,7
2010	52,1	464,6	53,8
2013	35,3	464,9	34,7
2014	28,7	447,5	33,3
2015	33,2	443,5	41,1
2016	40,4	425,5	27,9
2017	34,8	410,4	30,0

Источник: Статистический ежегодник Республики Коми за 2011, 2017 г.

Так, удельный вес занятых в малом секторе в общей численности занятых почти соизмеряется с общей безработицей. Проведенный анализ показывает, что, несмотря на переходные и кризисные процессы в российской экономике, сопровождающиеся ростом безработицы и сокращением занятости населения, в Коми занятость в малом бизнесе снижается, за рассматриваемые 2008–2017 гг. она упала почти в два раза, тогда как общая занятость упала

в 1,2 раза, а безработица выросла на 3,5 %. Данное явление свидетельствует о том, что малый бизнес слабо развит в регионе, но именно его в последние годы рассматривают как своеобразный аккумулятор новых рабочих мест. С учетом активности индивидуальных предпринимателей прирост рабочих мест в Коми на фоне незначительного роста общей занятости в отдельные годы выглядит немного значительнее (табл. 6).

Таблица 6

**Динамика численности занятых и занятости в малом бизнесе
(предприятиях, включая индивидуальных предпринимателей) Республики Коми в 2008–2017 гг.**

Показатели	Годы									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Численность занятых, тыс. человек	507,5	458,8	464,6	456,9	460,2	464,9	447,5	443,5	425,5	410,4
Прирост общей занятости, %	106,6	90,4	101,3	98,3	100,7	101,0	96,3	99,1	95,9	96,5
Численность занятых в малом бизнесе, тыс. человек	50,7	43,4	53,8	51,2	41,2	34,7	33,3	41,1	27,9	30,0
Прирост занятости в малом бизнесе, %	81,6	85,6	124,0	95,2	80,5	84,2	96,0	123,4	67,9	107,5
Численность занятых в сфере предпринимательства без образования юридического лица, тыс. человек	43,0	36,2	45,8	44,9	47,4	43,2	43,6	37,8	40,1	37,9
Прирост (сокращение) занятых в сфере предпринимательства без образования юридического лица, %	95,6	84,2	126,5	98,0	105,6	91,1	100,9	86,7	106,1	94,5
Общий прирост занятости в сфере малого бизнеса, включая организации и предпринимателей без образования юридического лица, %	87,5	85,0	125,1	96,5	92,2	87,9	98,7	102,6	86,2	99,9

Источник: рассчитано автором на основе данных Комистата.

Общий ежегодный прирост занятости в сфере малого предпринимательства превышал прирост общей занятости в 2010, 2015 и 2017 гг. В целом прирост рабочих мест осуществлялся главным образом на основе самозанятости. Индивидуальное предпринимательство имеет неустойчивый характер, данные табл. 6 также указывают на данный факт.

Исследование предпринимательской активности населения Республики Коми показало, что уровень ее достаточно низок. Опрос проведен в четвертом квартале 2018 г. в трех городах Республики Коми — два моногорода (Воркута, Инта) и столичный город (Сыктывкар). В этих городах проживает более половины городского населения Коми. В опросе участвовали люди от 16 до 60 лет и старше (в возрасте экономической активности), общий размер выборки составил 570 респондентов. Выборка целенаправленная, квотная, согласованная с генеральной совокупностью населения городов по полу и возрасту. Ошибка выборки не превышала 5 %.

Результаты опроса населения городов указывают, как и в стране в целом, на положительное отношение к предпринимательству: 68 % опрошенных указали на положительное отношение и лишь 2,8 % — отрицательное (по России цифра составила 81 % положительных ответов [13]).

По данным социологического исследования примерно 47 % трудоспособного населения городов хотело бы заниматься предпринимательской деятельностью, остальные — нет. Основные причины отказа: недоста-

точный образовательный уровень (30,8 %), отсутствие первоначального капитала (24,9 %), неуверенность в себе и будущем (15,4 %). Мужчины основной причиной, препятствующей открытию своего дела, назвали неуверенность в себе и будущем (29,3 %), вторая причина кроется в отсутствии первоначального капитала (25,6 %). У женщин наоборот: на первом месте среди причин отказа от открытия бизнеса — отсутствие первоначального капитала (24,1 %), на втором месте — неуверенность в себе и будущем (21,8 %).

Данные опроса позволили определить уровень предпринимательской активности населения городов. Процент населения, изъявившего желание открыть свое дело (включая предпринимателей), составил 41,3 %, из них готовы начать его в ближайшее время 17,4 %. Низкий процент готовых начать свой бизнес в недалеком будущем объясняется тем, что опрошиваемые — это работающее население. Причем у мужчин уровень предпринимательской активности выше, чем у женщин. Если сравнивать с населением моногородов и административного центра, то здесь ситуация такая: предпринимательская активность выше в столичном городе по сравнению с моногородами: 57,1 % против 36,8 % соответственно.

Значение показателя предпринимательской активности в городах Коми меняется в зависимости от возраста (табл. 7). С возрастом оно сильно снижается. Наибольший показатель предпринимательской активности наблюдается как у женщин, так и у мужчин в возрасте 16–29 лет.

Таблица 7

Распределение предпринимательской активности по возрастам, %

Пол	Возраст, лет			
	16–29	30–44	45–50/54	Старше 50/55
Мужчины	75,2	47,0	17,9	3,8
Женщины	53,8	42,4	22,2	6,1

В последние годы отмечается рост интереса к предпринимательству со стороны государства, которое активно занимается популяризацией его среди населения. Оценка информированности населения о мерах государственной поддержки предпринимательства по данным опроса показала, что население испытывает недостаток информации по всем вопросам, связанным с открытием бизнеса (40,0 %). При этом подавляющее большинство респондентов ответили, что им ничего не известно о государственных программах, ориентированных на поддержку местного бизнеса и населения (40,7 %). Еще 35,6 % ответили, что что-то слышали о государственных программах поддержки бизнеса, но не вникали в их суть. Лишь 16,7 % известно о программах и проектах, направленных на развитие предпринимательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Zoltan J. A., Carlsson B., Karlsson Ch. *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*. Cambridge : Cambridge University Press, 1999. 405 p.
2. Foelster S. Do Entrepreneurs Create Jobs? // *Small Business Economics*. 2000. No. 14(2). Pp. 137–148.
3. Audretsch D. B., Fritsch M. Growth Regimes over Time and Space // *Regional Studies*. 2002. No. 36(2). Pp. 113–124.
4. Hart M., Hanvey E. Job Generation and New and Small Firms: Some Evidence from the Late 1980s // *Small Business Economics*. 1995. No. 7. Pp. 97–109.
5. Павлов К. В. Региональные особенности развития российского предпринимательства // *Вестник МГТУ*. 2008. Т. 11. № 2. С. 254–263.
6. Павлов К. В. Территориальные особенности развития предпринимательства в разных регионах России // *Региональная экономика: теория и практика*. 2006. № 5(32). С. 30–34.
7. Перспективы занятости в малом предпринимательстве северных регионов России / О. А. Козлова, В. Э. Тоскунина, А. Г. Шеломенцев, А. В. Кармакулова, Л. В. Воронина // *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ КПУВИ СыктГУ*. 2013. № 2. С. 11–31.
8. Микушева Т. Ю. Республика Коми: сельское предпринимательство и основные фонды // *Российское предпринимательство*. 2010. № 2 (1). С. 176–183.
9. Соренсен О. Ю., Попова Ю. Ф., Ильин В. И. Развитие малого бизнеса в Республике Коми: теория и практика. Сыктывкар : Изд-во СыктГУ, 1998. 336 с.
10. Дмитриева Т. Е. Эффективное пространство — фактор развития Республики Коми // *Известия Коми научного центра УрО РАН*. 2014. № 3(27). С. 113–117.
11. Пилясов А. Н., Замятина Н. Ю. Арктическое предпринимательство: условия и возможности развития // *Экономика и управление народным хозяйством Арктической зоны*. 2016. № 4 (24). С. 13–15.
12. Бессарабова Н. В. Роль малого бизнеса в решении проблем занятости населения // *Российское предпринимательство*. 2008. Т. 9. № 1. С. 148–152.
13. Акимов О. Как сформировать положительный имидж предпринимательства в России? // *Общество и экономика*. 2017. № 10. С. 131–139.

REFERENCES

1. Zoltan J. A., Carlsson B., Karlsson Ch. *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*. Cambridge : Cambridge University Press, 1999. 405 p.
2. Foelster S. Do Entrepreneurs Create Jobs? // *Small Business Economics*. 2000. No. 14 (2). Pp. 137–148.
3. Audretsch D. B., Fritsch M. Growth Regimes over Time and Space // *Regional Studies*. 2002. No. 36(2). Pp. 113–124.
4. Hart M., Hanvey E. Job Generation and New and Small Firms: Some Evidence from the Late 1980s // *Small Business Economics*. 1995. No. 7. Pp. 97–109.
5. Pavlov K. V. Regional features of development of the Russian entrepreneurship // *Bulletin of MGTU*. 2008. Vol. 11. No. 2. Pp. 254–263. (In Russ.).
6. Pavlov K. V. Territorial features of development of entrepreneurship in different regions of Russia // *Regional economy: theory and practice*. 2006. No. 5(32). Pp. 30–34. (In Russ.).
7. Kozlova O. A., Toskunina V. E., Shelomentsev A. G., Karmakulova A. V., Voronina L. V. Employment prospects in small business of the northern regions of Russia // *Corporate governance and innovative development of the economy of the North: Bulletin of SEC KPUVI SykGU*. 2013. No. 2. Pp. 11–31. (In Russ.).
8. Mikusheva T. Yu. Komi Republic: rural entrepreneurship and fixed assets // *Russian Entrepreneurship*. 2010. No. 2 (1). Pp. 176–183. (In Russ.).
9. Sorensen O. Yu., Popova Yu. F., Ilyin V. I. Small business development in the Komi Republic: theory and practice. Syktyvkar : SykGU Publishing House, 1998. 336 p. (In Russ.).

Заключение

На современном этапе сохранение устойчивости развития малого предпринимательства в Республике Коми подвержено немалым рискам. Так, в Коми малый бизнес развивается за счет микропредприятий сферы услуг. Малое предпринимательство не оказывает сильного влияния на занятость региона. Изменение численности занятых в малом предпринимательстве Коми, как и численности малых предприятий, происходит весьма неравномерно. Предпринимательская активность населения имеет достаточно низкий уровень, так же как и информированность населения о мерах государственной поддержки бизнеса. Таким образом, для территориального развития требуется дальнейшее изучение малого предпринимательства в Коми, особенно необходим анализ региональной политики.

10. Dmitrieva T. E. Effective space is a factor in development of the Komi Republic // News of the Komi Scientific Center, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. 2014. No. 3 (27). Pp. 113–117. (In Russ.).
11. Pilyasov A. N., Zamyatina N. Yu. Arctic Entrepreneurship: conditions and opportunities for development // Economy and management of the national economy of the Arctic zone. 2016. No. 4(24). Pp. 13–15. (In Russ.).
12. Bessarabova N. V. The role of small business in solving the problems of employment of the population // Russian Entrepreneurship. 2008. Vol. 9. No. 1. Pp. 148–152. (In Russ.).
13. Akimov O. How to form a positive image of entrepreneurship in Russia? // Society and economy. 2017. No. 10. Pp. 131–139. (In Russ.).

Как цитировать статью: Терентьева М. А. Малое предпринимательство в северном регионе // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 268–273. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.151.

For citation: Terentyeva M. A. Small business in the northern region // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 268–273. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.151.

УДК 331.53
ББК 65.240

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.175

Uzhakhova Leyla Magomedovna,
candidate of economics,
associate professor of the department of management,
marketing and logistics,
of Tyumen state university,
Tyumen,
e-mail: Lailau@mail.ru

Ужахова Лейла Магомедовна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры менеджмента,
маркетинга и логистики,
Тюменский государственный университет,
г. Тюмень,
e-mail: Lailau@mail.ru

Tarabanova Evgenia Sergeevna,
second-year student of the program Management,
Tyumen state university,
Tyumen,
e-mail: anastasia5550155@mail.ru

Тарабанова Евгения Сергеевна,
студент 2-го курса направления «Менеджмент»,
Тюменский государственный университет,
г. Тюмень
e-mail: anastasia5550155@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ НА МОЛОДЕЖНОМ СЕКМЕНТЕ РЫНКА ТРУДА

EMPLOYMENT PROBLEMS OF THE UNIVERSITY GRADUATES AT THE YOUTH SEGMENT OF THE LABOR MARKET

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлены результаты исследования особенностей функционирования и тенденций развития молодежного сегмента рынка труда и трудоустройства выпускников высших учебных заведений, студентов и молодых специалистов. Выявлены причины и факторы, влияющие на сложившуюся негативную ситуацию и низкую конкурентоспособность студентов и выпускников на рынке труда. Отмечено, что ситуация на молодежном рынке труда, несмотря на то что молодежь является необходимым и важным компонентом рынка труда, остается напряженной. Численность нетрудоустроенной молодежи увеличивается. Это связано как с отсутствием практического опыта у выпускников, так и несоответствием качества и структуры подготовки выпускников высших учебных заведений требованиям современной экономики.

Проведен анализ ситуации с трудоустройством выпускников в Тюменском государственном университете по ряду направлений подготовки, результаты которого подтвердили существующую тенденцию в целом по стране. Перечислены реализуемые в университете программы

и мероприятия, направленные на содействие трудоустройству студентов и выпускников и их адаптации к рынку труда. Предложены возможные направления улучшения ситуации и решения проблем трудоустройства с учетом существующей успешной практики. Отмечено, что их успешная реализация возможна при условии эффективного взаимодействия ключевых заинтересованных сторон и создания благоприятных условий для профессиональной реализации молодежи.

The article presents the results of the study of the features of functioning and trends in the development of the youth segment of the labor market and employment of graduates of higher educational institutions, students and young professionals. The reasons and factors influencing the current negative situation and low competitiveness of students and graduates in the labor market are revealed. It is noted that the situation in the youth labor market, despite the fact that youth is a necessary and important component of the labor market, remains tense. The number of young people is increasing. This is due to the lack of practical

experience of graduates, and the discrepancy between the quality and structure of training of graduates of higher educational institutions to the requirements of modern Economics.

The analysis of situation with the employment of graduates of the Tyumen state university in a number of areas of training was conducted, the results of which confirmed the existing trend in the country as a whole. The programs and activities implemented at the University aimed at promoting the employment of students and graduates and their adaptation to the labor market are listed. The possible directions of improving the situation and solving the problems of employment, taking into account the existing successful practice. It is noted that their successful implementation is possible under the condition of effective interaction of key stakeholders and the creation of favorable conditions for the professional implementation of young people.

Ключевые слова: выпускники, молодые специалисты, трудоустройство, молодежь, молодежный рынок труда, причины проблем занятости, опыт работы, поиск работы, конкурентоспособность выпускников, мероприятия по улучшению трудоустройства.

Key words: graduates, young professionals, employment, youth, youth labor market, the causes of employment problems, work experience, job search, competitiveness of graduates, measures to improve the work-device.

Введение

Изученность проблемы обусловлена социально-экономической трансформацией современного общества и возникновением ситуации, когда на рынке труда появляется большое количество выпускников высших учебных заведений и молодых специалистов, неадаптированных к нуждам рынка. Данная группа населения является самой уязвимой на рынке труда. В настоящее время студенты вынуждены устраиваться на работу, которая не соответствует выбранной профессиональной области, и это приобретает массовый характер.

Актуальность исследования обусловлена обострением проблем молодежного сегмента рынка труда и гарантированного трудоустройства молодых специалистов. **Целесообразность разработки темы** связана с выявлением возможных причин негативных тенденций, сложившихся на данном сегменте рынка труда, и низкой конкурентоспособности молодежи. **Научная новизна** исследования: сформулированы формы и методы организации трудоустройства молодежи, на примере Тюменского государственного университета определены направления деятельности и мероприятия трудовой социализации студентов в процессе обучения.

Объектом исследования выступает состояние молодежного сегмента рынка труда, **предмет** составляют проблемы трудоустройства студентов и выпускников высших учебных заведений, в частности студентов и выпускников Тюменского государственного университета (ТюмГУ). **Цель исследования** — выявить причины возникновения проблем при трудоустройстве студентов, выпускников и возможные направления по улучшению ситуации. **Практическая значимость работы** заключается в определении на основе полученных результатов направлений и мероприятий по улучшению трудоустройства выпускников высших учебных заведений (в том числе на примере ТюмГУ).

Основная часть

В настоящее время трудности формирования и функционирования молодежного рынка труда и гарантированного трудоустройства выпускников и молодых специалистов являются актуальной социально-экономической проблемой, влияющей на эффективность функционирования современной экономики.

Молодежь является основным носителем интеллектуального и трудового потенциала государства и занимает особое место в структуре общественных отношений. Однако несмотря на то, что молодежь обладает явными конкурентными преимуществами, такими как творческий характер мышления, социально-экономическая мобильность и гибкость, работоспособность, профессиональная мотивация и стремление к продолжению профессионального обучения, она является самой незащищенной социальной группой населения ввиду отсутствия производственного опыта и требуемых профессиональных компетенций [1]. В этом заключается парадоксальность ситуации, сложившейся на молодежном сегменте рынка труда.

Для детализации представления о молодежном сегменте рынка труда выясним, какими возрастными группами может быть представлена молодежь. В России в соответствии с методологией Росстата (Федеральной службы государственной статистики) к молодежной категории населения относят три возрастные группы:

1. Младшая возрастная группа (15–19 лет) представлена учащимися образовательных учреждений, учреждений среднего профессионального образования и студентами вузов. Представители данной группы принимают рыночные «условия игры» как объективные, ищут способы приспособления к ним. Высокий уровень безработицы обусловлен именно в данной возрастной группе:

— отсутствием полученного образования и опыта работы;

— установлением для работников моложе 18 лет сокращенной продолжительности рабочего времени и рабочей недели [2];

— недостаточным спросом на труд данной группы населения;

— тем, что молодежь получает в этот период профессиональное образование.

2. Возрастная группа молодежи от 20 до 24 лет — это завершающие профессиональную подготовку и впервые выходящие на рынок труда молодые люди, сталкивающиеся с проблемой трудоустройства как не имеющие производственного стажа. Для большинства представителей этой группы характерно противоречие между завышенными притязаниями к материальным условиям своей жизни и реальными возможностями их удовлетворения.

3. Молодежь в возрасте 25–29 лет уже вполне самостоятельная: обретает профессию, квалификацию, определенный статус занятости, жизненный и профессиональный опыт [3, с. 30].

В настоящем исследовании внимание уделяется проблемам трудоустройства молодежи первой и второй возрастных групп как в наибольшей степени испытывающих на себе негативные тенденции, сложившиеся на данном сегменте рынка труда.

По данным мониторинга, проведенного Министерством образования и науки РФ за 2015–2016 гг., средний процент трудоустройства всех выпускников

составил 75 %. Средний размер заработной платы выпускников очной формы обучения, получивших первое высшее образование, вырос за первый год их работы составил 27 770 руб. в месяц. Преимущества имеют выпускники целевой подготовки: они могут рассчитывать на среднюю заработную плату от 31 558 руб. и вероятность трудоустройства 79,6 % [4].

По данным портала Superjob (2016 г.), число нетрудоустроенной молодежи в возрасте до 25 лет увеличилось на 11 %, среди соискателей до 30 лет — на 7 %. Текущая кадров среди молодежи составляет 45 %.

Самый высокий процент трудоустройства (от 80

до 90 %) у выпускников, окончивших инженерные и медицинские направления подготовки. Хуже всего трудоустраиваются выпускники с юридическим и экономическим образованием: почти 40 % юристов и около 20 % тех, кто обучался по направлению «Экономика и управление», не находят себя на рынке труда в первый год после выпуска. Эти направления подготовки являются самыми многочисленными по количеству нетрудоустроившихся выпускников [5].

В ТюмГУ ситуация с трудоустройством выпускников направления «Менеджмент» представлена следующим образом (рис. 1) [6].

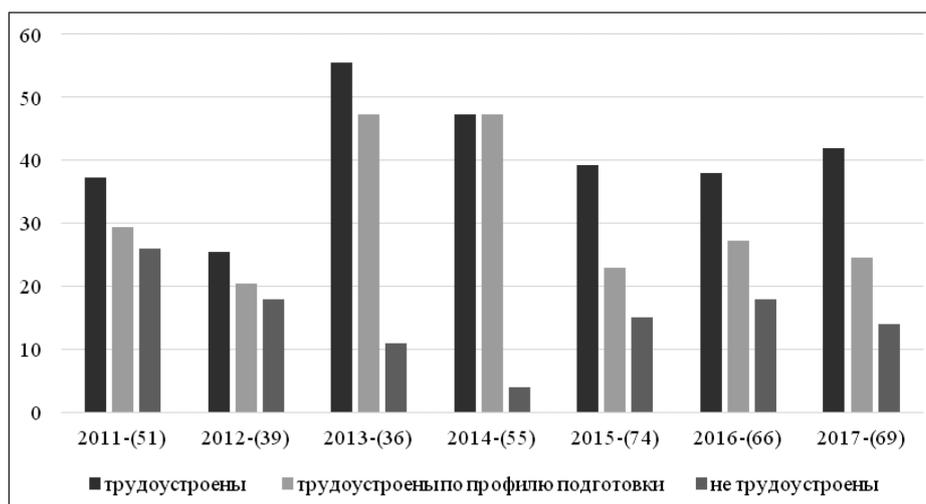


Рис. 1. Данные по трудоустройству выпускников направления «Менеджмент»

По приведенным данным видно, что наиболее высокий уровень трудоустройства за анализируемый период отмечен в 2013–2014 гг.: трудоустроены 55 и 47 % от общего количества выпускников и 47 % трудоустроены по профилю обучения. В 2011–2012 годах зафиксированы наиболее низкие показатели трудоустройства: 25 и 37 %, и по профилю обучения 20 и 29 % соответственно. За последние три года показатели стабильно держатся на уровне ниже среднего, что отражает существующую тенденцию в целом по стране.

Также следует отметить, что на с 2011 по 2014 гг. происходило уменьшение числа нетрудоустроенных выпуск-

ников с 26 до 4 %. В последние три года этот показатель вырос и по данным за 2017 г. составляет 14 %, что также соответствует сложившейся ситуации в нашей стране.

Для сравнения рассмотрим аналогичные данные по направлениям «Экономика» и «Социология».

Процент нетрудоустроенных выпускников направления «Экономика» за последние три года заметно снижается. Показатели трудоустройства выпускников относительно стабильны, и если процент трудоустройства примерно такой же, как и аналогичный показатель выпускников-менеджеров, то уровень трудоустройства по профилю обучения несколько ниже, чем у менеджеров (рис. 2).

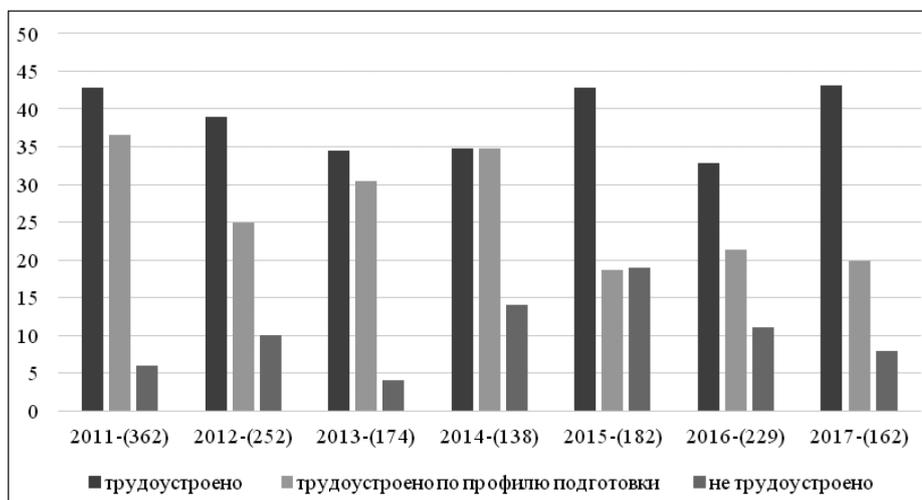


Рис. 2. Данные по трудоустройству выпускников направления «Экономика»

Количество нетрудоустроенных выпускников направления «Социология» неуклонно повышается и в сравнении с 2011 г. увеличилось в семь раз. Процент трудоустроенных, в том числе по профилю обуче-

ния, значительно ниже, нежели у студентов направления «Менеджмент» и «Экономика». Таким образом, студентам данного направления труднее всего найти работу по профилю обучения (рис. 3).

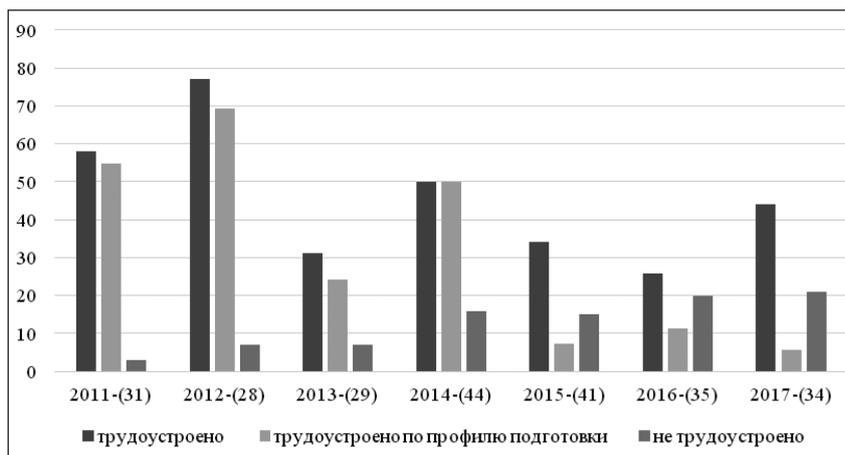


Рис. 3. Данные трудоустройства выпускников направления «Социология»

Сложившаяся негативная ситуация и низкая конкурентоспособность студентов и выпускников на рынке труда обусловлены рядом факторов [7–9]:

- отсутствием необходимых знаний, умений, навыков, профессиональной компетентности, опыта работы;
- завышенной самооценкой своего профессионально-квалификационного уровня, нежеланием выпускников адаптировать свои запросы к уровню оплаты труда, организации рабочего места реалиям жизни;
- низкой активностью выпускников, их инертностью, отсутствием уверенности в себе;
- отсутствием у выпускников навыков эффективного поведения на рынке труда, поиска работы, ведения переговоров с работодателем;
- кадровой политикой большинства организаций, руководители которых не желают брать на работу молодых специалистов.

Рассмотрим влияние некоторых факторов более подробно.

Любая профессия подразумевает наличие теоретических знаний и практических навыков. Выявлено, что чем больше профессия требует специальных знаний и практических навыков, тем сложнее устроиться специалисту на работу по этой профессии и тем более сложнее трудоустроиться выпускнику. И все это в полной мере относится к молодым людям, выбравшим в качестве профессиональной области деятельности менеджмент. Требования к выпускникам и специалистам в данной области очень высокие.

Одним из критических условий приема на работу выдвигается наличие опыта и стажа работы, с одной стороны, и низкий уровень оплаты труда, который предлагают потенциальные работодатели, с другой, и это, несомненно, усложняет трудоустройство. Попытки совместить работу (и чаще не по получаемой профессии) с учебой негативно сказываются на успеваемости.

Долгое время основная масса студентов отдавала приоритет успехам в учебной деятельности и получению теоретических знаний и диплома. И, как следствие, привычным было поведение студентов и молодых специалистов, имеющих лишь диплом о высшем образовании, но никакого опыта, при котором они стараются диктовать свои условия

при найме на работу. В условиях трудоизбыточной конъюнктуры рынка труда по экономическим направлениям подготовки наблюдается сдвиг сроков выхода на рынок молодых специалистов и тенденция смены последовательных траекторий профессионального становления (обучение, а затем работа) на параллельные (обучение — работа — обучение). В качестве положительных последствий раннего включения в профессиональную структуру общества с позиции субъекта труда можно выделить:

- ускорение темпов социализации и прояснения базовых ценностных предпочтений;
- усиление профессионального самоопределения и закрепление в выбранной профессии;
- наработку профессиональных контактов и выстраивание коммуникационных связей [10].

Несоответствие профессиональных областей, в которых хочет работать выпускник, и тех, на которые готов нанять его работодатель, а также завышенные требования к условиям и оплате труда — эти противоречия между ожиданиями и потребностями выпускников и работодателей усложняют трудоустройство и зачастую приводят к вынужденной смене профессиональной области.

В настоящее время активными поисками трудоустройства охвачена треть безработной российской молодежи в возрасте 15–29 лет (39,8 %).

Среди причин, обуславливающих трудности в трудоустройстве студентов и выпускников, отсутствие навыков поиска работы, ведения переговоров с работодателем, неумение эффективно самопрезентовать себя на рынке труда занимают не последнее место. В процессе собеседования молодой специалист должен убедить работодателя, что лучший кандидат на вакансию именно он. А для того, чтобы собеседование прошло успешно, необходимы не только профессиональные знания и умения, но и навыки поиска работы.

Взвешенный подход к поиску работы позволяет объективно оценивать свои возможности, сильные и слабые стороны и ускорить процесс трудоустройства.

Поиск работы — это особый вид деятельности, требующий специальных навыков, и уже это вызывает немалые сложности у выпускников. Успешное трудоустройство зависит от правильности поисков работы и затрачиваемого

на это времени. Выпускник должен четко определить и поставить перед собой реальную цель, спланировать все шаги и следовать им. Рекомендуется вести поиск работы системно, составить список действий, завести дневник и записывать в него все удачные и неудачные действия, затрачивать на поиски не менее четырех часов в день.

В век информационных технологий важно понимание роли социальных сетей и умение правильно ими пользоваться. По статистике HeadHunter, 68 % работодателей ищут профиль кандидата в социальных сетях, если их заинтересовало резюме. Одновременно это способ найти кандидатов по знакомству: большой круг контактов помогает работодателям собрать информацию о человеке и получить рекомендации. Поэтому не стоит недооценивать роль социальных сетей в успешном трудоустройстве и целесообразно привести в порядок свой профиль, добавить на страницу достижения, проекты и награды, найти аккаунты потенциальных работодателей в социальных сетях, а также подписаться на рекрутеров и кадровые агентства, которые специализируются в выбранной профессиональной области [11].

В настоящее время наиболее распространенными мероприятиями, позволяющими повысить уровень практического обучения в высших учебных заведениях и, как следствие, улучшить ситуацию с трудоустройством выпускников на рынке труда, являются:

- введение специальных программ по трудоустройству выпускников, это могут быть программы стажировок и практик;

- увеличение количества практических занятий;

- участие в Днях карьеры;

- проведение тренингов, направленных на развитие у студентов коммуникативных навыков, стрессоустойчивости, быстрого поиска подхода к любой ситуации и человеку;

- подбор молодых специалистов на отдельные позиции в компании для работодателей;

- введение дополнительных дисциплин и решения кейсов, на которых моделируются возможные ситуации при трудоустройстве; у студентов появляется возможность проверить и оценить свои навыки, необходимые для успешного трудоустройства.

В ТюмГУ многие из перечисленных выше мероприятий реализуются. Образовательные программы становятся более практико-ориентированными, появилась возможность выбора индивидуальной траектории обучения, что позволит реализовать индивидуальные устремления, выработку жизненных стратегий, формирование основ индивидуально-творческого и профессионального развития личности студента.

Для помощи в трудоустройстве студентам организован «Центр Карьеры и работы с выпускниками», который выполняет такие функции, как:

- развитие электронного ресурса careerscenter.ru по подбору персонала и поиску работы с целью максимально упростить коммуникацию между работодателями и теми, кто находится в поиске работы. Сервис предлагает удобные формы для заполнения резюме и вакансий, знакомит с историями успеха выдающихся выпускников вуза, предоставляет полезную информацию о проводимых в вузе и городе мероприятиях, семинарах и встречах по теме трудоустройства, дает полезные советы о том, как успешно пройти собеседование, рассказывает о востребованных профессиях и многое другое [12];

- осуществление информационной поддержки студентов, выпускников и компаний-партнеров через сайт, социальные сети и другие средства коммуникации и связи;

- организация мероприятий, содействующих успешному трудоустройству студентов и выпускников;

- поддержание стабильных и взаимовыгодных связей с выпускниками;

- мониторинг рынка труда, анализ перспектив трудоустройства по отраслям;

- сотрудничество с предприятиями и организациями, выступающими в качестве работодателей для студентов и выпускников;

- реализация программы лояльности «Вместе» [13].

Центр карьеры ТюмГУ ежегодно проводит мероприятие «Карьерный экспресс», направленное на содействие трудоустройству студентов и выпускников ТюмГУ, а также их адаптацию к рынку труда.

«Карьерный экспресс» предлагает будущим выпускникам следующие форматы:

- встречи с представителями ведущих работодателей региона;

- предоставление актуальной информации об открытых вакансиях и возможностях стажировки;

- организации экспресс-собеседования в режиме реального времени;

- посещение производственных объектов и офисов крупнейших компаний;

- информирование об особенностях рабочего и делового процессов внутри компании;

- развитие навыков и умений на мастер-классах, тренингах и деловых играх [14].

В ТюмГУ также функционируют социологическая лаборатория, научно-исследовательские центры, юридическая клиника, в работу которых привлекаются наиболее активные студенты. Такие форматы позволяют погрузить студентов в профессиональную деятельность в стенах университета и тем самым решить проблему трудоустройства выпускников при отсутствии у них практического опыта.

Следует констатировать, что проблема трудоустройства выпускников направления «Менеджмент» остается актуальной. Для ее решения предлагается комплекс следующих мероприятий:

- дальнейшее повышение качества образовательной программы, что позволит повысить уровень профессиональной подготовки студентов, так как выявлено, что среди успевающих студентов гуманитарных направлений процент трудоустроенных выше;

- установление прочных партнерских связей между всеми стейкхолдерами: учебными заведениями, государственными органами занятости и работодателями; установление сетевых взаимодействий между этими основными игроками и построение систем сопровождения разного типа, что позволит формировать чувствительность к рынку труда;

- создание совместных лабораторий с Департаментом труда и занятости по внедрению новых форматов трудоустройства;

- расширение возможностей вторичной занятости студентов для совмещения учебы с работой без вреда для успеваемости;

- ориентация на реальные заказы от организаций-работодателей на инициативные темы курсовых проектов и выпускных квалификационных работ;

- увеличение времени производственных практик и правильная их организация на предприятиях как начальный этап освоения профессиональной деятельности;

— создание маркетинговой клиники, где студенты-менеджеры уже со второго года обучения оказывали бы услуги по маркетинговым исследованиям рынка;

— создание клиники по подбору персонала, где на основе заключения договоров университета и коммерческих компаний студентами совместно с Службой управления персоналом ТюмГУ оказывались бы подобные услуги.

Заключение

В заключение следует отметить, что залогом успешной реализации представленных мероприятий по решению проблем трудоустройства выпускников является формирование и развитие партнерских отношений и долгосрочного сотрудничества высших учебных заведений, органов служб занятости и предприятий-работодателей, а также активной жизненной позиции студентов и выпускников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Осипова Л. Б., Колесник Е. А., Горева О. М. Инфраструктурная поддержка развития молодежного сегмента регионального рынка труда // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 2. С. 175–191. DOI: 10.15838/esc.2018.2.56.12.
- Трудовой кодекс РФ: Федеральный закон Рос. Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 29.07.2017).
- Цыганкова И. В. Качество трудовой жизни молодежи России: концептуальные основы формирования : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. 56 с.
- Минобрнауки России провело третий мониторинг трудоустройства выпускников вузов. URL: <https://xn--80abucjiihbv9a.xnp1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/10347>
- Подведены итоги второго мониторинга трудоустройства выпускников. URL: <https://xn--80abucjiihbv9a.xnp1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/8441>
- Ужахова Л. М., Данилюк А. А. Проблема трудоустройства молодежи в контексте современной системы образования // Образование: молодежь, конкурентоспособность : сб. докладов Международной науч.-практич. конф., приуроченной к 80-летию юбилею Г. Ф. Шафранова-Куцева. 2018. С. 59–62.
- Анурова Н. Н., Лаврентьева И. П. Молодежный рынок труда как фактор развития человеческого потенциала региона // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2015. № 25. С. 126–130.
- Рахлина Л. В. Рынок труда и его деформация в современных условиях // III Международная науч.-практич. конф. «Экономическая наука сегодня: теория и практика», 2016. URL: https://interactive-plus.ru/ru/article/15415/discussion_platform
- Ужахова Л. М. Организация использования рабочей силы в Республике Ингушетия : дис. ... канд. экон. наук. М., 2002. 128 с.
- Борисова А. А., Котенева Ю. П. Особенности построения стратегии трудоустройства обучающихся по разным профилям направления «Менеджмент» // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 1(34). С. 99–103.
- Поиск работы в социальных сетях: плюсы, минусы, подводные камни. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwjdhIbe0vTdAhWBk4sKHWQd_g=AOvVaw35vKNS6zurOFQrZFifcclM
- На портале ТюмГУ запущен сервис по подбору персонала и поиску работы. URL: <https://www.utmn.ru/presse/novosti/obshchestvo-i-kultura/301117/>
- Центр карьеры и работы с выпускниками. URL: <https://www.utmn.ru/o-tyumgu/organizatsionnaya-skhematyumgu/upravlenie-informatsionnoy-politiki/tsentr-karery-i-raboty-s-vypusknikami/>
- Карьерный экспресс – 2018. URL: <https://www.utmn.ru/o-tyumgu/organizatsionnaya-skhematyumgu/upravlenie-informatsionnoy-politiki/tsentr-karery-i-raboty-s-vypusknikami/>

REFERENCES

- Osipova L. B., Kolesnik Y. A., Goreva O. M. Infrastructure support of development of the youth segment of the regional labor market // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2018. Vol. 11. No. 2. Pp. 175–191. (In Russ.). DOI: 10.15838/esc.2018.2.56.12
- Labor Code of the Russian Federation dated 30.12.2001 No. 197-FD (as amended on 29.07.2017). (In Russ.).
- Tsygankova I. V. Quality of the working life of young people in Russia: the conceptual foundations of the formation : abstract of diss. of the doctor of economics. Moscow, 2009. 56 p. (In Russ.).
- The Ministry of Education and Science of the Russian Federation conducted the third monitoring of the employment of university graduates. (In Russ.). URL: <https://xn--80abucjiihbv9a.xnp1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/10347>
- The results of the second monitoring of the graduates' employment were summed up. (In Russ.). URL: <https://xn--80abucjiihbv9a.xnp1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/8441>
- Uzhakhova L. M., Danyluk A. A. The problem of youth employment in the context of the modern education system. Education: youth, competitiveness : collection of reports of the Int. scientific-practical conf., dedicated to the 80th anniversary of the G. F. Shafranov. 2018. Pp. 59–62. (In Russ.).
- Anyurova N. N., Lavrentyeva I. P. Youth labor market as a factor of human development in the region // Economics and management in the XXI century: development trends. 2015. Vol. 25. Pp. 126–130. (In Russ.).
- Rakhlina L. V. Labor market and its deformation in modern conditions: article // III International scientific and practical conf. “Economic science today: theory and practice”, 2016. (In Russ.). URL: https://interactiveplus.ru/ru/article/15415/discussion_platform

9. Uzhakhova L. M. Organization of labor force use in the Republic of Ingushetia : dissertation of the candidate of economics. M., 2002. 128 p. (In Russ.).
10. Borisova A. A., Kotenyova Ju. P. Features of employment strategies development of the students studying «Management». Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2016. No. 1(34). Pp. 99–103. (In Russ.).
11. Job search in social networks: pros, cons, pitfalls. (In Russ.). URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKewjdhIbe0vTdAhWBk4sKHWQd_g=AOvVaw35vKNS6zurOFQrZFifcclM
12. The service for recruitment and job search has been launched on the TSU portal. (In Russ.). URL: <https://www.utmn.ru/presse/novosti/obshchestvo-i-kultura/301117/>
13. Career center and work with graduates. (In Russ.). URL: <https://www.utmn.ru/o-tyumgu/organizatsionnaya-skhematyumgu/upravlenie-informatsionnoy-politiki/tsentr-karery-i-raboty-s-vypusknikami/>
14. Career Express – 2018. (In Russ.). URL: <https://www.utmn.ru/o-tyumgu/organizatsionnaya-skhematyumgu/upravlenie-informatsionnoy-politiki/tsentr-karery-i-raboty-s-vypusknikami/>

Как цитировать статью: Ужахова Л. М., Тарабанова Е. С. Проблемы трудоустройства выпускников высших учебных заведений на молодежном сегменте рынка труда // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 273–279. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.175.

For citation: Uzhakhova L. M., Tarabanova E. S. Employment problems of the university graduates at the youth segment of the labor market // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 273–279. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.175.

УДК 334.784
ББК 65.59(4/8)

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.105

Fadeeva Inna Avenirovna,
candidate of economic,
professor of the English language department
of the international economy faculty,
Diplomatic Academy of the Ministry
of Foreign Affairs of the Russian Federation,
Moscow,
e-mail: innaf576@mail.ru

Фадеева Инна Авенировна,
канд. экон. наук,
профессор кафедры английского языка
факультета международной экономики,
Дипломатическая академия Министерства иностранных дел
Российской Федерации,
г. Москва,
e-mail: innaf576@mail.ru

УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ИСПАНИИ — СЛЕДСТВИЕ СЕПАРАТИСТСКИХ ДВИЖЕНИЙ В КАТАЛОНИИ

THE THREAT OF ECONOMIC CRISIS IN SPAIN — THE CONSEQUENCE OF SEPARATISTIC MOVEMENTS IN CATALONIA

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.14 – Мировая экономика
08.00.05 – Economics and national economy government
08.00.14 – Global economics

Статья посвящена исследованию возможных экономических последствий для Испании в случае активизации сепаратистских движений в Каталонии. В процессе исследования обозначено место и значимость в экономическом плане автономной области Каталония для экономики Королевства Испании. Выделены причины, по которым получение независимости Каталонии повлечет за собой значительные экономические убытки для Испании, в частности сокращение рабочих мест, падение доходов в сфере торговли и туризма, увеличение нагрузки на бюджет, перемещение бизнеса и сокращение капиталовложений. На основании анализа мнений различных ученых, экспертов и политиков формализованы возможные сценарии развития экономики Испании в случае развертывания сепаратистских движений в Каталонии. Особое внимание уделено ключевым экономическим показателям и индикаторам развития, в частности перспективам роста ВВП, дефициту бюджета, внешнему долгу страны, туристическим

потокам и развитию индустрии туризма, инвестиционной привлекательности и объему капиталовложений, развитию ключевых секторов промышленности, которые являются основой экономики как автономной области, так и всей страны в целом. Полученные результаты исследования позволили сформулировать перспективные направления урегулирования напряженных отношений между Каталонией и Мадридом, а также обозначить способы предотвращения негативных последствий активизации сепаратистских движений. В частности, особый акцент сделан на переговорах, предметом которых должно стать расширение автономии Каталонии, увеличение доли налогов, которая остается в регионе, дополнительные политические преференции. Также предложено рассмотреть возможность изменения конституционных законов, позволяющих усилить самоуправление в Каталонии, которое будет способно своевременно и эффективно удовлетворять потребности граждан региона, способствовать реализации их прав.

The article is devoted to the study of the possible economic consequences for Spain in the event of the intensification of the separatist movements in Catalonia. In the course of the research, the place and importance of the autonomous region of Catalonia in the economic plan for the economy of the Kingdom of Spain is indicated. Highlighted the reasons why obtaining independence of Catalonia would entail significant economic losses for Spain, in particular the reduction of jobs, falling incomes in the field of trade and tourism, increasing the burden on the budget, moving business and reducing investment. Based on the analysis of the opinions of various scholars, experts and politicians, possible scenarios for the development of the Spanish economy in the event of the development of separatist movements in Catalonia are formalized. Special attention is paid to key economic indicators and development indicators, in particular, the prospects for GDP growth, budget deficit, the country's external debt, tourist flows and the development of the tourism industry, investment attractiveness and investment, the development of key industrial sectors that are the basis of the economy as an autonomous region, so and the whole country. The results of the study allowed to formulate promising areas for resolving tensions between Catalonia and Madrid, as well as to identify ways to prevent the negative consequences of the intensification of separatist movements. In particular, special emphasis was placed on the negotiations, the subject of which should be the expansion of the autonomy of Catalonia, the increase in the share of taxes that remains in the region, additional political preferences. It was also proposed to consider the possibility of changing the constitutional laws, allowing to strengthen self-government in Catalonia, which will be able to meet the needs of the citizens of the region in a timely and effective manner, contribute to the realization of their rights.

Ключевые слова: Испания, Каталония, сепаратизм, экономика, долг, ВВП, туристический поток, безработица, инвестиции, долг, переговоры, конституция, закон, автономия, самоуправление.

Keywords: Spain, Catalonia, separatism, economy, debt, GDP, tourist flow, unemployment, investment, debt, negotiations, constitution, law, autonomy, self-government.

Актуальность. В начале XXI века процессы, происходящие в мировой политике, свидетельствуют о том, что наряду с развитием новейших технологий и активизацией глобализационных тенденций, в результате чего, по мнению многих неоимпериалистов и космополитов, будут стираться границы между нациями, с каждым годом все активнее проявляются стремления безгосударственных этносов к независимости. В последние годы на политической карте мира появилось почти тридцать новых стран. Однако и сегодня продолжается процесс перекройки границ в некоторых регионах планеты. С одной стороны, это связано с развертыванием движений, направленных на консолидацию нации и образование новых государств, с другой стороны, набирают интенсивность сепаратистские движения, ведущие к отделению регионов и провозглашению их суверенными территориями.

Не обошли указанные процессы и Европу, в некоторых странах которой существуют значительные очаги сепаратизма, однако особо активизировались в течение последнего периода проявления сепаратизма в Испании, в частности в одной из ее автономных областей — Каталонии.

Сепаратизм является достаточно сложным и многогранным явлением в общественно-политической жизни государственного образования, возникает в основном в полиэтнических государствах, имеющих как федеративную, так и унитарную форму государственного устройства. Он сочетает в себе политические движения, деятельность различных этносоциальных, этнорелигиозных или национальных групп; борьбу за захват политических институтов и территорий [1, с. 19–21]. Проблема управления и функционирования государственности, а также обеспечения устойчивости и стабильности экономической системы страны в полиэтнических обществах является предметом особого беспокойства ученых и политиков в любой стране мира.

Указанные вопросы являются весьма актуальными для Испании, поскольку под влиянием сепаратистских движений Каталонии под угрозой находится вся экономика страны в целом. Сложившаяся ситуация обусловлена рядом следующих факторов:

- основным двигателем современного каталонского сепаратизма являются экономические детерминанты;

- мировой финансовый кризис 2007–2008 гг. очень сильно ударил по Испании, кризисные явления в стране приобрели особенно глубокий и структурный характер;

- в экономическом плане Каталония является одной из наиболее развитых и наиболее прибыльных автономных областей Испании, она производит пятую часть продукции Испании, имеет ВВП на душу населения 27 050 евро против 23 100 евро по стране [2, с. 166–175];

- дефицит бюджета в четвертой по величине экономике еврозоны — испанской — остается одним из самых высоких в ЕС — 9,3 % [3, с. 75–81];

- движения за независимость Каталонии отпугивают инвесторов и сдерживают приток прямых иностранных инвестиций;

- Испания является страной с ярко выраженными региональными диспропорциями.

Таким образом, можно отметить, что развертывание сепаратистских движений в Каталонии создает угрозу стабильному экономическому развитию и государственному суверенитету Испании в целом, подрывает территориальную целостность страны, нарушает принципы геополитической безопасности, снижает престиж государства, как внутренний, так и международный.

Учитывая сказанное, исследование особенностей влияния движений за независимость Каталонии на экономическую систему Испании в целом с целью обоснования и рационального выбора мер и инструментов противодействия деструктивным проявлениям экономического национализма является **актуальным**, теоретически и практически значимым на сегодняшний день.

Изученность проблемы. В течение длительного периода времени феномен сепаратизма и связанные с ним автономистские движения привлекают внимание научного сообщества. Различные аспекты сепаратизма, сепаратистских движений и методов противодействия этому явлению освещаются в трудах отечественных (В. Багатырев, М. Басараб, В. Горенкин, В. Дивак, И. Кресина, С. Савойская) и зарубежных (Д. Вуд, Х. Медрано, А. Фигас, С. Хенкин) ученых-практиков.

Непосредственно изучением сепаратизма в Испании вообще и Каталонии в частности занимались многие исследователи, посвятившие этой проблеме ряд работ, к их числу можно отнести: В. Добрынина, Г. Кухалейшвили, В. Кулика,

А. Карпеца и др. Они исследовали основные причины и их влияние на активность сепаратистских движений, интенсивность проявлений сепаратизма в Испании и его последствия, методы противодействия сепаратизму и особенности их применения в основных сепаратистских ячейках страны.

Целесообразность разработки темы. Но вместе с тем, отдавая должное результатам научных исследований, следует отметить неравномерность анализа различных аспектов сепаратизма и сепаратистских движений, механизмов его противодействия, особенно с экономической точки зрения, что обуславливает необходимость проведения дальнейших углубленных исследований рассматриваемой проблематики.

Цель статьи заключается в исследовании возможностей и предпосылок возникновения экономического кризиса в Испании в результате развертывания сепаратистских движений в Каталонии.

Задачи исследования: рассмотреть особенности Каталонии, проанализировать различные сценарии развития экономической ситуации в стране, сформулировать перспективные направления урегулирования напряженных отношений между Каталонией и Мадридом, а также обозначить способы предотвращения негативных последствий активизации сепаратистских движений.

Научная новизна — идентификация детерминант развертывания кризисных явлений в Испании в результате активизации сепаратистских движений в Каталонии, обоснование практических рекомендаций снижения напряженности между Каталонией и Мадридом.

Теоретическая значимость заключается в проведении исторического и перспективного анализа последствий сепаратистских движений в Каталонии для экономики Испании в целом и для самой автономной области.

Практическая значимость состоит в разработке на основе реальных эмпирических данных конкретной системы практических мер, позволяющей предотвратить и снизить негативные экономические последствия отделения, выхода Каталонии из состава Королевства Испании.

Введение

Решающим в формировании каталонского сепаратизма является экономический фактор, вызванный проявлением экономической диспропорции на территории страны и желанием наиболее развитого региона отделиться от отсталых. Эксперты по вопросам сепаратизма называют этот тип сепаратизма «сепаратизмом богатых», когда

самодостаточные регионы больше не согласны «кормить» менее благополучных соседей, но при этом они хотят остаться в ЕС [4, с. 66–76].

Вместе с тем следует отметить, что правительством Испании был предпринят ряд мер, способствующих развитию экономической мощи Каталонии, что в результате обернулось против Мадрида, который таким образом «сам создал условия для роста экономического национализма каталонских элит» [5, с. 315–341]. Речь идет о реализации кластерной системы экономического роста, которая предусматривала создание приоритетных кластеров (свободных экономических зон) промышленного развития в плане привлечения прямых иностранных инвестиций.

Итак, в настоящий момент прогнозы относительно ситуации в экономике Испании в целом и в Каталонии в частности вследствие активизации сепаратистских движений очень разнообразны.

Министр экономики Испании Луис де Гиндос оценил потери от кризиса, возникшего вследствие желания Каталонии получить независимость от Испании, примерно в один миллиард евро. Подтверждают эти подсчеты и реальные данные, которые свидетельствуют о том, что только за первый день после оглашения результатов референдума в 2017 г. европейская валюта ослабла относительно доллара на 0,7 %, также усилилось давление на облигации Испании в сторону роста их доходности. В 2017 году доходность 10-летних испанских облигаций впервые с 2014 г. поднялась выше 1,7 % годовых, потянув за собой бумаги Италии и Португалии, а, согласно прогнозам, к концу 2018 г. она может повыситься до 2-2,5 % и выше [6, с. 123–128].

Вместе с тем некоторые эксперты утверждают, что сценарий успешного развития как независимой экономики Каталонии, так и экономики Испании без этого региона, вполне вероятен.

Учитывая сказанное, с целью оценки угроз экономического кризиса в экономике Испании в результате отделения Каталонии целесообразно на первом этапе определить место и роль региона, его финансовую и экономическую прочность в хозяйственном комплексе страны в целом.

После мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. экономика Каталонии восстановилась одной из первых в стране. В 2014 году экономический рост в регионе практически вдвое превышал средний показатель по стране. Посткризисные годы вплоть до 2017 г. тоже свидетельствуют в пользу региона (рис. 1).

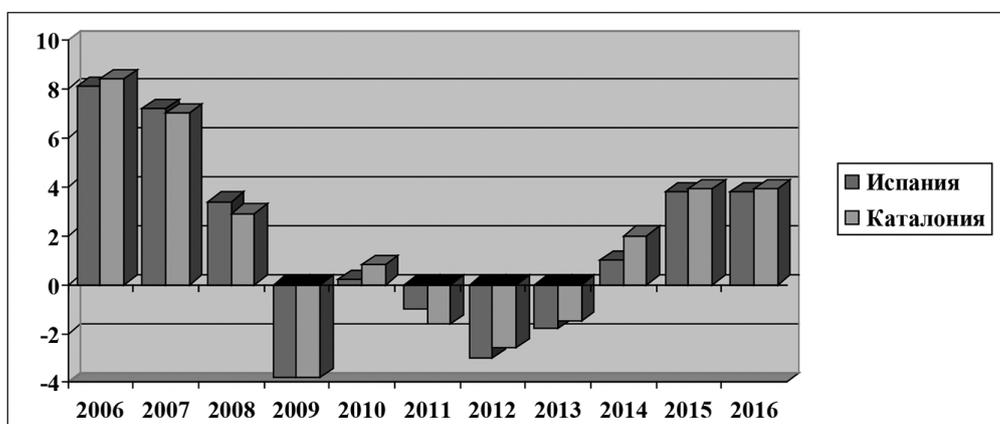


Рис. 1. Рост экономики Испании в общем и Каталонии отдельно, %

Источник: данные [7, с. 1115–1138].

С проблемой безработицы регион также справлялся значительно эффективнее: в 2016 г. 13,2 % в Каталонии против 17,8 % общеиспанского уровня. Регион привлекает 14 % инвесторов в испанскую экономику, которую специалисты называют динамической. Около 70 % в ее доле составляет рынок услуг [8, с. 315–341].

44 % каталонцев заняты в сфере производства, 50 % — в сфере услуг и только 6 % — в сельском хозяйстве. Промышленность Каталонии представлена производством электротехники, автомобилем, химической и текстильной отраслями [5, с. 749–754]. На сегодняшний день регион экспортирует на рынок стран Европы около 65 % своей продукции. Третью производимого в Каталонии потребляется на внутреннем рынке Испании. В 2015 году Каталонию посетили 12,5 млн иностранных туристов, которые оставляют в бюджете региона 15,7 млрд евро, а в 2017 г. их численность возросла до 14,2 млн человек (табл. 1).

Таблица 1

Туристические потоки в регионах Испании,
млн человек

Регион	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Каталония	12,5	12,7	14,2
Балеарские острова	9,2	9,6	10,8
Канарские острова	8	8,6	9,7
Анадалусия	6,9	7,3	8,4
Валенсия	5,1	5,4	6,6
Мадрид	3,4	3,7	4,5
Другие	4,5	4,7	5,8

Источник: данные [7, с. 1115–1138].

Очевидно, что вышеприведенные данные наглядно свидетельствуют о том, что хозяйственный комплекс Каталонии является одним из драйверов испанской экономики,

поэтому автор поддерживает мнение ученых относительно того, что в краткосрочной перспективе последствия отделения региона вполне могут спровоцировать экономический кризис в стране в целом.

Рассмотрим возможные варианты его проявления более подробно.

Как уже отмечалось ранее, Каталония составляет приблизительно 20 % испанской экономики и дотирует бюджет центрального правительства на 8,5–11 млрд евро в год, при этом госдолг Испании составляет 99,4 % ВВП, а с потерей пятой части экономики достигнет 124 % ВВП. Это вдвое выше, чем допускается маастрихтскими критериями о введении единой валюты, и второй рекордный показатель в зоне евро (выше только у Греции).

Рассматривая более подробно задолженность страны, следует отметить, что госдолг Испании в 2016 г. составлял \$1,18 трлн, тогда как задолженность Каталонии достигла \$86,9 млрд [9]. Таким образом, на долю Каталонии приходится 16,34 % испанского госдолга. Это, наряду с утратой налоговой выручки, существенно скажется на экономике государства. Также вполне вероятным является сценарий, когда на фоне «политической нестабильности» подешевеют 10-летние испанские правительственные облигации по сравнению с немецкими аналогами и девальвируются пятилетние ноты против двухлетних.

В результате потери доходов от Каталонии дефицит бюджета Испании увеличится с 4,5 до 6,7 % ВВП, вероятность банкротства страны резко возрастет и ей, скорее всего, потребуется новая помощь от ЕС либо значительное сокращение расходов и запуск новой программы экономики.

На следующем этапе рассмотрим более подробно динамику ВВП.

Согласно оценкам экспертов, вклад региона в экономику страны оценивается в 223,6 млрд евро в год (рис. 2).

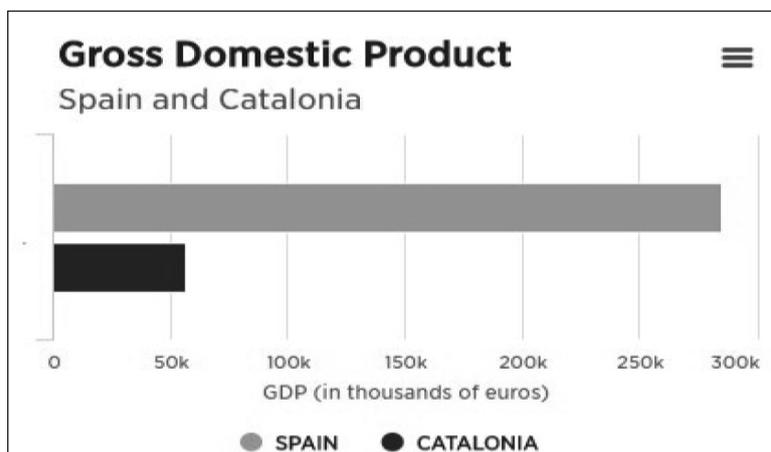


Рис. 2. ВВП Испании и Каталонии

Источник: данные [6, с. 123–128].

По подсчетам экспертов, в случае отделения Каталония получит дополнительно 16 млрд евро в год, поскольку не будет платить налоги, а ВВП Испании в этом случае потеряет 2 %, что равносильно потере от 4 до 12 млрд евро в зависимости от того, как долго продлится конфликт. По словам министра экономики Испании, если бы не был развязан каталонский конфликт, ВВП Испании в 2018 г. вырос бы на 2,7–2,8 % [9].

Прогнозируемое замедление экономического роста в Каталонии с 0,9 до 0,4 %, по прогнозам Центрального банка Испании, может повлечь за собой сокращение на 2,5 п.п. ВВП страны к концу 2019 г. и падение на 1,1 % показателя ее экономического роста.

Отдельное внимание следует уделить инвестиционному климату и потокам капиталовложений в страну в результате отделения Каталонии.

Ежегодно инвесторы вкладывают в этот регион 2–3 млрд евро. В 2017 году в течение первого полугодия было привлечено 1,57 млрд евро. Доля Каталонии в общем объеме иностранных инвестиций в промышленность Испании составляет 35,5 %. Рост иностранных инвестиций за год превышает 20 %. На страны ЕС приходится 70 % инвестиций в регион (рис. 3). Как уже отмечалось ранее, сепаратистские движения

в Каталонии сдерживают инвесторов в их готовности вкладывать свои средства в экономику страны. В результате политической неопределенности на рынке спонсоры начинают притормаживать реализацию проектов. Они не отказываются от них полностью, но хотят, чтобы ситуация прояснилась, — отмечает глава барселонской консалтинговой компании Magma Hospitality Consulting Бруно Халле [8, с. 315–341].

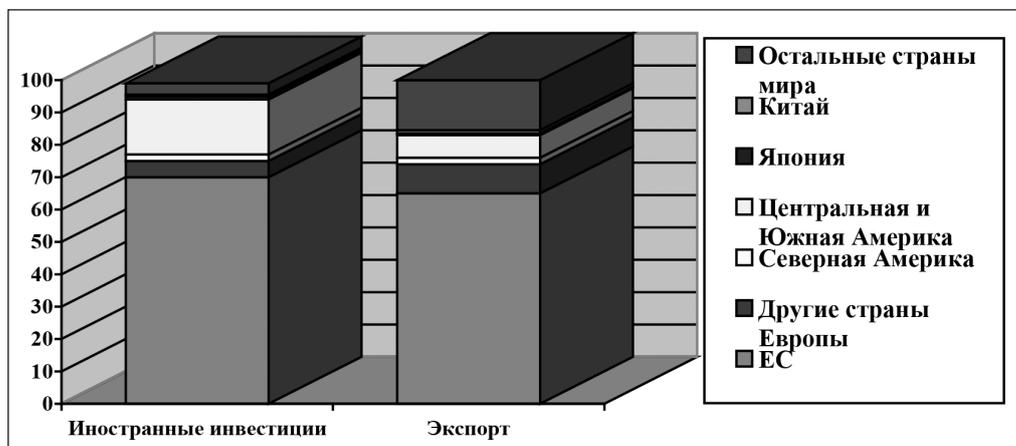


Рис. 3. Экспорт Каталонии и иностранные инвестиции в Каталонию (среднее значение за 2014–2016 гг.), %

Источник: данные [5, с. 749–754].

Так, уже на протяжении 2016–2017 гг. можно наблюдать уменьшение капитальных вложений именно в те сектора, которые являются основой экономики региона и, соответственно, страны в целом (табл. 2).

Таблица 2

Иностранные инвестиции в Испанию по секторам

Сектор	2016 г.	2017 г.	2017/2016, %
	Инвестиции брутто	Инвестиции брутто	
Поставки электроэнергии и газа	3696,0	4070,7	110,1
Сделки с недвижимостью	2898,9	3223,2	111,2
Строительство	4551,0	1515,3	33,3
Оптовая и розничная торговля	1390,4	1115,1	80,2
Финансовые услуги и страхование	584,4	1914,4	327,6
Пищевая промышленность	1166,3	691,4	59,3
Гражданская инженерия	80,4	1526,2	1898,3
Другие услуги	9398,5	9419,8	100,2
Всего	23765,9	23476,1	98,8

Например, испанская сеть отелей Room Mate Hotels сообщила, что два ее проекта приостановились из-за того, что иностранные инвесторы не хотят рисковать. Барселонские Derby Hotels и Unico Hotels уже объявили о переносе своих штаб-квартир в Мадрид.

Отдельно следует отметить последствия отделения Каталонии для туристической сферы Испании, которая уже сегодня, как отмечалось выше, испытывает на себе негативное влияние сепаратистских движений в стране. Помимо сокращения инвестиций в развитие туризма, эксперты Всемирного совета по туризму и путешествиям (World Travel & Tourism Council, WTTC) считают, что туристический сектор, который является флагманом для экономики Каталонии и Испании, может потерять до 40 % [10].

Конфликт не выгоден никому, и не только Испании или Каталонии. От каталонского кризиса страдает весь мировой туризм, ведь многие международные туроператоры работают на этом направлении, так что снижение спроса несет убытки и их бизнесу.

Итак, подводя итоги проведенному исследованию, можно отметить, что экономика Испании, которая является по величине и мощности четвертой в еврозоне, может сильно пострадать в результате сепаратистских движений в одном из своих регионов — Каталонии. Нет сомнений в том, что каталонский демарш способствует увеличению главной среди многих других проблем Испании — неопределенности.

При получении независимости Каталонии Испания потеряет пятую часть своей экономики. Разделение Каталонии и Испании в первые годы принесет отрицательные экономические последствия для обеих сторон: сократятся рабочие места, упадут доходы в сфере торговли и туризма, увеличится нагрузка на бюджет, будет происходить перемещение бизнеса и сокращение капиталовложений. Все это вместе будет снижать налоговые поступления для Испании и увеличивать безработицу. Указанные обстоятельства станут толчком для возникновения экономического кризиса, который будет продолжаться в течение многих лет, и страна, которая переживет этот кризис, будет совсем не похожей на ту, которую мы знаем сейчас. Новый

экономический кризис фактически обеднит страну, как опустошающая война, но без боевых действий. Новый формат приобретут также отношения Испания — ЕС [11].

Наиболее приемлемым компромиссом для всех сторон с целью минимизации экономических шоков и негативных последствий сепаратистских движений на сегодняшний день являются переговоры, предметом которых должно стать расширение автономии Каталонии, увеличение доли налогов, которая остается в регионе, дополнительные политические преференции.

Также возможным выходом из сложившейся ситуации может стать изменение конституционных законов, что даст больше полномочий Каталонии, которая стремится к фактической независимости, а также проведение мирного диалога между всеми заинтересованными сторонами. Основными мотивами этих преобразований должно стать усиление самоуправления, способного своевременно и эффективно удовлетворять потребности граждан региона, способствовать реализации их прав.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шонин Н. Е., Коновалова Е. А. Международно-правовые проблемы сложных государств в современном мире // Евразийский юридический журнал. 2018. № 6(121). С. 19–21.
2. Хенкин С. М. Сепаратизм против государства: случай Каталонии // Полис. Политические исследования. 2018. № 3. С. 166–175.
3. Фролова Ю. Н. Проблема самоопределения Каталонии: позиция Испании и ЕС // Мировая политика. 2017. № 3. С. 75–81.
4. Филатов Г. А. Каталонский и шотландский сепаратизм: сходство и различие // Новая и новейшая история. 2018. № 2. С. 66–76.
5. Федосенко Д. В. Экономический анализ вероятной сецессии Каталонии из состава Испании // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2018. № 1(60). С. 749–754.
6. Santana M. Should Catalonia Secede from Spain? // Catalan review: international journal of Catalan culture. 2018. Vol. 32. Pp. 123–128.
7. Muro D., Vlaskamp M. C. How do prospects of EU membership influence support for secession? A survey experiment in Catalonia and Scotland // West European politics. 2016. Vol. 39. Pp. 1115–1138.
8. Mucoz J., Tormos R. Economic expectations and support for secession in Catalonia: between causality and rationalization // European political science review. 2015. Vol. 7. No. 2. Pp. 315–341.
9. Министр экономики Испании: «Кризис в Каталонии обошелся в 1 млрд евро». URL: <https://www.bbc.com/russian/news-42536193>
10. Каталонский кризис грозит испанскому туризму «эффектом домино» URL: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/41156.html>
11. Королева А. Каталония грозит ЕС долговым кризисом URL: <http://expert.ru/2017/10/3/kataloniya-vvergaet-es-v-dolgovoj-krizis/>

REFERENCES

1. Shonin N. E., Konovalova E. A. International legal problems of difficult states in the modern world // Eurasian legal journal. 2018. No. 6(121). Pp. 19–21. (In Russ.).
2. Henkin S. M. Separatism against the state: Catalonia case // Polis. Political research. 2018. No. 3. Pp. 166–175. (In Russ.).
3. Frolova Yu. N. Problem of Catalonia self-determination: position of Spain and EC // World politics. 2017. No. 3. Pp. 75–81. (In Russ.).
4. Filatov G. A. Separatism in Catalonia and Scotland: similarity and difference // New and contemporary history. 2018. No. 2. Pp. 66–76. (In Russ.).
5. Fedosenko D. V. Economic analysis of possible exit of Catalonia from Spain // Competitiveness in the global world: economics, science and technologies. 2018. No. 1(60). Pp. 749–754. (In Russ.).
6. Santana, Mario Should Catalonia Secede from Spain? // Catalan review: international journal of Catalan culture. 2018. Vol. 32. Pp. 123–128.
7. Muro D., Vlaskamp M. C. How do prospects of EU membership influence support for secession? A survey experiment in Catalonia and Scotland // West European politics. 2016. Vol. 39. Pp. 1115–1138.
8. Mucoz J., Tormos R. Economic expectations and support for secession in Catalonia: between causality and rationalization // European political science review. 2015. Vol. 7. No. 2. Pp. 315–341.
9. Minister of economics of Spain: “Crisis in Catalonia casted 1 billion Euro”. (In Russ.). URL: <https://www.bbc.com/russian/news-42536193>
10. Crisis in Catalonia threatens Spanish tourism with domino effect. (In Russ.). URL: <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/41156.html>
11. Koroleva A. Catalonia threatens EC with the debt crisis. (In Russ.). URL: <http://expert.ru/2017/10/3/kataloniya-vvergaet-es-v-dolgovoj-krizis/>

Как цитировать статью: Фадеева И. А. Угроза экономического кризиса в Испании — следствие сепаратистских движений в Каталонии // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 279–284. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.105.

For citation: Fadeeva I. A. The threat of economic crisis in Spain — the consequence of separatistic movements in Catalonia // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 279–284. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.105.

УДК 338.512
ББК 65.25

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.115

Chernov Sergei Sergeevich,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of industrial management
and economics of power engineering,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Чернов Сергей Сергеевич,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой производственного менеджмента
и экономики энергетики,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: chernov@corp.nstu.ru

Kolkova Natal'ya Aleksandrovna,
postgraduate student of the department of industrial management
and economics of power engineering,
Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: natasha.kolkova@gmail.com

Колкова Наталья Александровна,
аспирант кафедры производственного менеджмента
и экономики энергетики,
Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск,
e-mail: natasha.kolkova@gmail.com

*Работа выполнена при финансовой поддержке
Новосибирского государственного технического университета (проект С-18 2018 г.)*

The work is financially supported by Novosibirsk state technical university (project C-18 2018).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНДЕКСА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ДЕА-АНАЛИЗА

DETERMINATION OF THE ELECTRIC-GRID COMPANIES EFFICIENCY INDEX BASED ON THE DEA-ANALYSIS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

Повышение эффективности электросетевых компаний является приоритетной задачей. Министерством энергетики создан рейтинг по уровню энергетической эффективности, в котором приведены показатели деятельности 90 электросетевых компаний. Данный рейтинг позволяет проводить сравнения результатов деятельности территориальных сетевых организаций (ТСО) с сопоставимыми регулирующими организациями, а также формирует основу для разработки ключевых показателей эффективности для менеджмента ТСО. Интегральный рейтинг сочетает в себе показатели деятельности в области снижения потерь, внедрения мероприятий в области энергоэффективности и реализации государственной политики в области энергоснабжения. С целью стимулирования компаний к максимально полной реализации потенциала энергоснабжения рейтинг эффективности ТСО следует включить в число инструментов тарифного регулирования электросетевых организаций. В рамках системы регулирования рейтинг может быть использован при расчете индекса эффективности ТСО (метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки и метод доходности инвестированного капитала). В статье приведен анализ деятельности электросетевых компаний Центрального и Сибирского федеральных округов по данным деятельности 88 электросетевых компаний за 2016 г., представлен рейтинг экономической эффективности для каждого из округов на основе сравнительного анализа и предложен вариант расчета индекса эффективности ТСО.

Improving the efficiency of electric grid companies is a priority. The Ministry of Energy established a rating on the level of energy efficiency, which shows the performance of 90 electric

grid companies. This rating allows comparing the results of territorial network organizations (TNO) activity with comparable regulated organizations, and also forms the basis for the development of key performance indicators for TNO management. The integrated rating combines performance indicators in the field of loss reduction, the introduction of energy efficiency measures and the implementation of public policy in the field of energy supply. In order to encourage companies to maximize the full potential of energy supply, the TNO efficiency rating should be included in the number of instruments for tariff regulation of electric grid organizations. Within the regulatory framework, the rating can be used to calculate the TNO efficiency index (the method of long-term indexation of the required gross proceeds and the return on invested capital method). The article presents an analysis of the activities of electric grid companies in the central and Siberian federal districts according to the activity of 88 electric grid companies for 2016, the efficiency rating for each of the districts is presented on the basis of a comparative analysis and a version of the calculation of the TNO efficiency index is proposed.

Ключевые слова: энергетика, регулирование естественных монополий, электросетевые компании, тарифное регулирование, необходимая валовая выручка, тариф, бенчмаркинг, методы бенчмаркинга, эффективность, стимулирующее регулирование, подконтрольные расходы, сравнительный анализ.

Keywords: power engineering, regulation of natural monopolies, electric distribution companies, tariff formation, gross revenue requirement, tariff, benchmarking, benchmarking methods, efficiency, incentive based control, captive expenses, comparative analysis.

Введение

Практика регулирования электроэнергетического сектора на основе сравнительного анализа (бенчмаркинга) становится популярной во всем мире. Регулирующие органы Германии, Англии, Финляндии, а также других европейских стран используют бенчмаркинг в рамках системы регулирования (при определении X-эффективности). Популярность бенчмаркинга обусловлена тем фактом, что субъективность принятия решения об эффективности определенной организации практически сводится к нулю.

Цель работы заключается в разработке механизма ранжирования электросетевых компаний на основе результатов анализа их экономической эффективности.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие основные **задачи**: провести анализ деятельности электросетевых компаний Центрального и Сибирского федеральных округов, сформировать рейтинг эффективности для каждого из округов на основе сравнительного анализа и представить вариант расчета индекса эффективности ТСО.

Методы проведения работы: метод анализа и синтеза, абстрагирования, аналогии, обобщения, моделирования, индукции и дедукции, обработки и анализа статистических данных, экономико-математического моделирования.

Объектом исследования являются модели бенчмаркинга при регулировании деятельности электросетевых компаний, объект наблюдения — экономические показатели деятельности 88 электросетевых компаний Сибири и Центральной России за 2016 г.

Основная часть

Представим основные модели бенчмаркинга:

1. РРІ-анализ (индекс удельных единиц): оценка отдельных аспектов деятельности ТСО. К примеру, электросетевые компании Ирландии определяют значение данного индекса как отношение операционных расходов к затратам на вырубку лесного массива на километры сети и т.д.

2. ТФР-анализ (индекс совокупной производительности факторов производства). Совокупная факторная производительность определяется посредством расчета индекса Торнквиста или Малмквиста, где в качестве ресурса агрегированы данные по стоимости капитала, труда, затрат на материальное обслуживание (веса задаются из эконометрической функции), в качестве продукта — число потребителей и полезный отпуск (веса задаются экзогенно).

3. DEA-анализ (анализ среды функционирования). Применение метода сопряжено с использованием кусочно-линейного программирования для вычисления экономической эффективности компаний.

4. Эконометрические методы, в т. ч. SFA-анализ (анализ с использованием границ производственных возможностей). Применение группы методов эконометрического анализа позволяет произвести количественное описание взаимосвязей между экономическими переменными.

Процедура бенчмаркинга при регулировании деятельности электросетевых компаний популярна во всем мире, однако теоретические аспекты бенчмаркинга при регулировании деятельности ТСО в России представлены достаточно фрагментарно. В частности, в работе [1]

представлен обзор существующих моделей бенчмаркинга, используемых иностранными государствами при регулировании электросетевого сектора. Авторы [2] представили основные модели регулирования тарифов, которые используются в мире, и прогнозы эффектов регулирования тарифообразования электросетевых компаний в России. Вопросы анализа эффективности функционирования сложных систем на основе DEA-анализа рассмотрены В. Е. Кривоножкой, А. И. Пропой, Р. В. Сеньковым, А. Лисситса и Т. Бабицовой, а также М. В. Цапенко, Н. В. Дилигенским, А. В. Давыдовым.

В статье И. А. Долматова и И. В. Маскаева [3] представлены результаты DEA-анализа, SFA-анализа и COLS-анализа 12 российских электросетевых компаний, а также установлена принципиальная возможность применения бенчмаркинга при регулировании электросетевой деятельности в России. В России DEA-анализ применяется для проведения сравнительной эффективности государственного менеджмента экологической безопасности А. В. Поруновым. Статья А. В. Ким, Н. Б. Филипова «Современные аспекты управления организацией» содержит исследование эффективности 94 крупнейших мировых фешн-ритейлеров на основе DEA-анализа.

Использование результатов DEA-анализа для классификации объектов по способу достижения экономической эффективности основано на том, что получаемые из DEA весовые коэффициенты отдельных входных и выходных показателей индивидуальны для каждого объекта и принимают такие значения, при которых относительный показатель эффективности (отношение суммы взвешенных выходов к сумме взвешенных входов) принимает максимально возможное значение, то есть компания имеет низкие коэффициенты при выходных показателях, по которым ее позиция относительно слаба, и высокие — при тех, по которым она имеет относительно лучшие (большие) значения. Аналогично и для входных показателей. В рамках DEA-анализа значения весов не назначаются субъективно экспертом, а вычисляются исходя из значений показателей по всему набору сопоставляемых по эффективности компаний.

При этом компании, имеющие близкие значения весовых коэффициентов, но при этом, возможно, разные уровни экономической эффективности, относительно наиболее успешны за счет относительно эффективного использования одних и тех же ресурсов.

В статье [4] проведен сравнительный анализ 15 ТСО Чехии и других ТСО Европы с числом точек подключения более 100 тыс. посредством DEA- и SFA-анализа за 2012–2014 гг. Для проведения процедуры DEA-анализа авторами были построены две модели. В качестве входных данных (зависимых) в двух моделях выступают общие издержки.

Для первой модели были избраны следующие выходные данные:

- площадь обслуживаемой территории (км²);
- длина линий электропередач по уровню напряжения (км);
- количество трансформаторов по уровню напряжения (шт.);
- отношение продолжительности перерыва электроснабжения (мин) к общему числу отпущенной электроэнергии (МВт×ч).

В качестве выходных параметров для второй модели выступают следующие данные:

- площадь обслуживаемой территории (км²);
- длина линий электропередач по уровню напряжения (км);
- количество трансформаторов по уровню напряжения (шт.);
- доля кабельных линий (%).

При использовании DEA-моделирования возможно принятие постоянной (англ. constant returns to scale, CRS) или переменной (англ. variable returns to scale, VRS) отдачи масштаба. Авторы полагают, что, поскольку набор данных состоит из компаний разного размера и из разных стран, применение спецификации VRS уместнее.

При изучении возможности внедрения бенчмаркинга на территории России был изучен практический опыт регулирования на основе сравнительного анализа, а также теоретический материал. Результаты исследования, представленные в статье [5], позволяют заключить, что при значительном числе наблюдений (количестве электросетевых компаний) имеет смысл проводить анализ экономической эффективности в два этапа (кластеризация и определение экономической эффективности для отдельных классов), что позволяет снизить долю необъясненной дисперсии. В связи с данным фактом одним из принципов проведения сравнительного анализа электросетевых компаний при большом значении наблюдений будет проведение бенчмаркинга в два этапа: кластеризация и определение эффективности для каждого класса.

В данном случае под кластером понимается географическое положение ТСО, то есть принадлежность компании к определенному федеральному округу. Определение кластера как федерального округа связано с тем фактом, что в каждом округе наблюдаются идентичные климатические условия функционирования ТСО, что также важно при учете экономической эффективности деятельности компаний.

Информационная база исследования представлена выборкой из 49 электросетевых компаний Сибирского федерального округа (СФО) и 38 электросетевых компаний Центрального федерального округа (ЦФО) за 2016 г.

По выбранным компаниям была собрана следующая информация из открытых источников (годовые отчеты электросетевых компаний по структуре затрат и натуральным показателям):

- необходимая валовая выручка (тыс. руб.) — C ;
- подконтрольные расходы (тыс. руб.) — E ;
- необходимая валовая выручка на оплату технологического расхода электроэнергии (тыс. руб.) — R (экономический показатель деятельности компании, расчет которого ведется при определении необходимой валовой выручки);
- потери электроэнергии (МВт×ч) — L ;
- количество точек подключения (шт.) — N ;
- трансформаторная мощность подстанций по уровням напряжения (МВа) — T_n ;
- протяженность линий электропередач по уровням напряжения (км) — D_n ;
- количество условных единиц по подстанциям и линиям для каждого уровня напряжения (у. е.) — UT_n ;
- количество условных единиц по линиям для каждого уровня напряжения (у. е.) — UD_n ;
- доля кабельных линий (%) — K ;
- объем отпущенной электроэнергии потребителям (МВт×ч) — O .

Опишем основные модели бенчмаркинга.

Метод традиционного эконометрического анализа. Общий вид регрессионной модели для проведения бенчмаркинга ТСО выглядит следующим образом:

$$\text{Ln}C = f(x_1, \dots, x_n) + \varepsilon, \quad (1)$$

где C — издержки ТСО; x_1, \dots, x_n — факторы регрессии; ε — случайная величина, характеризующая отклонение реального значения результативного признака от теоретического, найденного по уравнению регрессии.

Метод SFA является усовершенствованной формой традиционного эконометрического анализа, так как ключевая идея метода заключается в разделении случайного члена ε_i на составляющие шума (v_i) и неэффективности ($u_i \geq 0$), ($\varepsilon_i = v_i - u_i$).

В отличие от модели COLS (МНК-остатки рассматриваются как неэффективность), в некоторых моделях SFA-анализа ослаблена предпосылка о том, что индивидуальный эффект может трактоваться как неэффективность компании.

При внедрении принципов бенчмаркинга для регулирования деятельности электросетевых компаний необходимо учитывать тот факт, что компании отрасли функционируют в разных условиях, в связи с этим однородность выборки — спорный вопрос, поэтому наблюдаемая неоднородность в действительности есть сумма неэффективности и неоднородности.

Таким образом, модель эффективности по выпуску записывается следующим образом (в логарифмах):

$$\text{Ln}y_i = \text{Ln}f(x_i, \beta) v_i + u_i, \quad (1)$$

где i — номер предприятия; y_i — выпуск предприятия; x_i — регрессоры, факторы производства; β — вектор значений оцениваемых параметров.

Выше перечислены основные характеристики методов бенчмаркинга. Выбор определенного метода бенчмаркинга сопряжен с некоторыми проблемами, поскольку проблема оценки эффективности может быть представлена в трех составляющих:

- выбор параметров, по которым будет проводиться оценка эффективности (субъективность выбора может привести к некачественной оценке, т. е. не будут учтены необходимые параметры или будут использованы нерелевантные);
- необходимость определения состава входных и выходных параметров (спектр возможных значений);
- необходимость определения значимости (веса) каждого из параметров при составлении результатов разных компаний.

Для первых двух проблем сложно предложить универсальное решение, однако возможно решение третьей проблемы. Суть проблемы заключается в том, что при условии многопараметрической оценки деятельности ТСО их результаты становятся несравнимыми между собой: к примеру, одна компания превосходит по количеству точек присоединения, другая — по протяженности линий электропередач. При формировании рейтинга электросетевых компаний по уровню энергетической эффективности проблема многопараметрической оценки была решена посредством метода экспертных оценок. Интегральный рейтинг включает три показателя, для которых назначены веса:

- сводный индекс деятельности в области снижения потерь в электрических сетях (60 %);
- сводный индекс внедрения мероприятий в области энергоэффективности (20 %);
- сводный индекс реализации государственной политики в области энергоснабжения (20 %).

Значение весов для каждого из показателей определены исходя из приоритетных задач «Стратегии развития электросетевого комплекса» [6]. Однако данный подход наиболее уязвим для критики, потому что определение веса фактора исходя из относительной важности определенного критерия носит субъективный характер.

В рамках данного исследования решается задача определения веса для каждого параметра деятельности электросетевых компаний Сибирского и Центрального федеральных округов посредством технологии бенчмаркинга. Рассмотрим, какие из вышеперечисленных методов сравнительного анализа возможно применить к ТСО России [7].

К примеру, в рамках РРІ-анализа изучаются только некоторые аспекты деятельности компаний (к примеру, отпуск электроэнергии, количество точек присоединения, длина линий электропередач или трансформаторная мощность подстанций). Для применения ТФР-анализа необходима большая выборка данных (минимальная — около пяти лет), однако на данный момент не представляется возможным сформировать выборку за пятилетний период. Информационную базу исследования составляет официальная информация из открытых источников. В рамках исследования подробно рассмотрен метод DEA-анализа.

В основном, при проведении бенчмаркинга на основе DEA-анализа, в качестве рекомендуемых переменных выступают:

- входные данные: общие издержки;
- выходные данные: количество точек подключения, протяженность линий электропередач, трансформаторная мощность подстанций.

В России применение бенчмаркинга не закреплено на законодательном уровне, поскольку применение зарубежного опыта ограничено, так как масштабы страны делают задачу внедрения сравнительного анализа непростой: необходимо учитывать, что в стране функционирует большое количество ТСО (несмотря на политику их сокращения), существенно дифференцированы климатические условия в регионах присутствия ТСО.

Сравнительный анализ может проводиться при определении индекса экономической эффективности подконтрольных расходов ТСО. В России расходы ТСО подразделяются на неподконтрольные и подконтрольные. При существующей системе тарифообразования происходит ежегодная индексация подконтрольной части расходов, в частности по индексу эффективности операционных расходов, значение которого отрицательно (от -1 % до -3 %).

В настоящий момент уровень подконтрольных расходов для предприятий, регулируемых по методу доходности инвестированного капитала, рассчитывается по формуле

$$BL_i = BL_0 \prod_{j=1}^i CI_j \tag{3}$$

$$CI_j = (1 - EI_j)(1 + CPI_j)(1 + AI_j), \tag{4}$$

где CI_j — коэффициент индексации на год j ; BL_0 — базовый уровень операционных расходов, установленный на долгосрочный период регулирования; EI_j — индекс эффективности операционных расходов, установленный в процентах на год j ; CPI_j — индекс потребительских цен в соответствии с одобренным прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации; AI_j — индекс изменения количества активов, установленный в процентах на год j при расчете долгосрочных тарифов.

В исследуемой группе индекс экономической эффективности электросетевых компаний принимает значение, равное 1 % для 77 % компаний, что указывает на отсутствие дифференциации по условиям операционной деятельности. Таким образом, необходимо детальное изучение вопроса реализации процедуры бенчмаркинга отечественных ТСО.

На первом этапе на основе собранных данных и анализа существующих эмпирических исследований были рассчитаны следующие показатели для входных данных: C/N , C/T_n , C/D_n , C/UT_n , E/UD_n , E/N , E/T_n , E/D_n , E/UT_n , E/UD_n , R/N .

Выбор факторов основан на результатах корреляционного анализа, процедура которого подробно описана в статье [8]. В рамках данного исследования из возможных комбинаций входов были выбраны только два параметра, поскольку для них минимальны парные корреляции: $E/(UD_n + UT_n)$ и N . В качестве выходных данных рассматривается объем отпущенной потребителям электроэнергии.

Поскольку выборка состоит из компаний разных масштабов, кроме того, они функционируют в разных условиях, имеют различную структуру потребителей, для решения проблемы оптимизации была выбрана переменная отдача от параметров в модели DEA.

Оценки технических показателей электросетевых компаний Сибири за 2014 г. представлены в табл. 1, которая содержит значения модели DEA и включает оценки эффективности для CRS и VRS-спецификаций, масштабный эффект Scale и характер возврата к масштабу «Rts» (аббревиатура «irs» приводится при увеличении отдачи от масштаба, «drs» — при уменьшении возврата к масштабу).

Масштабный эффект (Scale) определяется путем числения как моделей CRS, так и моделей VRS, а затем разложения показателей эффективности, полученных CRS DEA, в масштабе и чистой технической неэффективности. Если оценки эффективности, полученные из моделей CRS и VRS, различаются, то это указывает на существование неэффективности шкалы. Оценка технической эффективности спецификации CRS равна кратному значению эффективности VRS и шкале оценки эффективности.

Таблица 1

Результаты DEA-анализа ТСО СФО 2016 г.

Компания	CRS	VRS	Scale	Rts
«Электрические сети Енисейского ферросплавного завода»	1	1	1	—
«Томская распределительная компания»	1	1	1	—
ЕвразЭнергоТранс	1	1	1	—

Окончание таблицы 1

Компания	CRS	VRS	Scale	Rts
Иркутская область, «Трансэнерго»	1	1	1	—
«Алтайэнерго» (МРСК) 28	0,5218	0,5249	0,9941	drs
«Энергонефть Томск»	0,7862	0,7996	0,9832	irs
«Омскэнерго» (МРСК) 30	0,5816	0,5929	0,981	drs
«Северо-Кузбасская сетевая компания»	0,1077	0,111	0,9699	irs
«Красноярскэнерго» (МРСК) 65	0,8252	0,8543	0,966	drs
Красноярский край, «Трансэнерго»	0,5843	0,6073	0,9621	drs
«Читаэнерго» (МРСК) 31	0,3567	0,3722	0,9584	irs
Республика Бурятия, «Трансэнерго»	0,7137	0,7498	0,9518	irs
Новосибирск, РЭС61	0,9409	1	0,9409	drs
Новосибирская область, «Трансэнерго»	0,411	0,4426	0,9288	irs
«Бурятэнерго» (МРСК) 42	0,2377	0,2594	0,9164	irs
ОГУЭП «Облкоммунэнерго»	0,3371	0,3711	0,9083	irs
«Кузбасская энергосетевая компания 27»	0,1157	0,1357	0,8526	irs
«Абаканские электрические сети»	0,0982	0,1154	0,8505	irs
Алтайский край, «Трансэнерго»	0,2085	0,2487	0,8384	irs
«Крамз Телеком»	0,3617	0,4434	0,8157	irs
Горсети	0,092	0,1206	0,7704	irs
Кемеровская область, «Трансэнерго»	0,117	0,153	0,7649	irs
«Южно-сибирская энергетическая компания»	0,1218	0,1608	0,7572	irs
Кемеровская область, «Трансэнерго»	0,2503	0,3666	0,6827	irs
«Хакасэнерго» (МРСК) 32	0,672	1	0,672	drs
Забайкальский край, «Оборонэнерго»	0,1338	0,2027	0,66	irs
РУСАЛ	0,6593	1	0,6593	irs
Омская область, «Трансэнерго»	0,2383	0,4006	0,595	irs
Иркутская область, «Оборонэнерго»	0,3029	0,572	0,5295	irs
«ТЫВАэнерго» (МРСК) 88	0,0435	0,0861	0,5047	irs
Республика Бурятия, «Оборонэнерго»	0,0598	0,1257	0,4761	irs
Республика Хакасия, «Трансэнерго»	0,0706	0,1591	0,4437	irs
Красноярский край, «Оборонэнерго»	0,2177	0,531	0,4099	irs
«Энергия-Транзит»	0,1267	0,3101	0,4085	irs
Новосибирская область, «Оборонэнерго»	0,2814	0,7169	0,3925	irs
ГАЭС (МРСК) 16	0,3598	1	0,3598	irs
«Электрические сети Сибири»	0,0488	0,1725	0,2832	irs
МУП «Электрические сети Зеленогорска»	0,0235	0,0893	0,2637	irs
Томская область, «Трансэнерго»	0,0344	0,1403	0,2453	irs
«Заринская сетевая компания»	0,0278	0,114	0,2441	irs
Промсервис	0,2209	1	0,2209	irs
Алтайский край, «Оборонэнерго»	0,0274	0,1509	0,1817	irs
Омская область, «Оборонэнерго»	0,0245	0,1947	0,1259	irs
Академэлектросеть	0,047	0,5477	0,0858	irs
Кемеровская область, «Оборонэнерго»	0,0112	0,1838	0,0607	irs
Забайкальский край, «Трансэнерго»	0,0107	0,1855	0,0576	irs
Томская область, «Оборонэнерго»	0,0037	0,1226	0,0299	irs
ООО «Водоконал»	0,0196	1	0,0196	irs
Иркутская область, «Трансэнерго»	0,0078	1	0,0078	irs

В таблице 2 приведены результаты DEA-анализа ТСО Центрального федерального округа.

Таблица 2

Результаты DEA-анализа ТСО ЦФО 2016 г.

Компания	CRS	VRS	Scale	Rts
Курская область («Оборонэнерго»)	1	1	1	—
Владимирская область («Трансэнерго», северный филиал)	1	1	1	—
Костромская область («Трансэнерго», северный филиал)	1	1	1	—
Белгородская область («Трансэнерго», юго-восточный филиал)	1	1	1	—
МОЭСК 1	1	0,0113	1	—
Москва («Оборонэнерго»)	0,2962	0,2989	0,9909	irs

Окончание таблицы 2

Компания	CRS	VRS	Scale	Rts
Липецкая область («Трансэнерго», юго-восточный филиал)	0,3346	0,3398	0,9849	irs
«Воронежэнерго» МРСК 35	0,8951	0,9185	0,9745	drs
Владимирская область («Трансэнерго», северный филиал)	0,2676	0,2767	0,9671	irs
«Тверьэнерго» МРСК 68	0,5217	0,5436	0,9598	drs
«Белгородэнерго» МРСК 3	0,9549	1	0,9549	drs
Ярославская область («Трансэнерго», северный филиал)	0,1153	0,1207	0,9548	irs
Воронежская область («Трансэнерго», юго-восточный филиал)	0,9426	1	0,9426	drs
«Курскэнерго» МРСК 41	0,8244	0,8839	0,9327	drs
«Смоленскэнерго» МРСК 39	0,4445	0,4772	0,9314	drs
Тверская область («Оборонэнерго»)	0,1231	0,1323	0,9309	irs
Калужская область («Оборонэнерго»)	0,231	0,2503	0,9228	irs
«Тамбовэнерго» МРСК 20	0,3805	0,4159	0,9149	drs
Воронежская область («Оборонэнерго»)	0,1681	0,1863	0,9023	irs
Ивановская область («Оборонэнерго»)	0,1526	0,1707	0,8939	irs
Владимирская область («Оборонэнерго»)	0,1118	0,126	0,8871	irs
Смоленская область («Оборонэнерго»)	0,1278	0,145	0,8816	irs
Тамбовская область («Оборонэнерго»)	0,7363	0,8473	0,869	irs
Рязанская область («Оборонэнерго»)	0,155	0,1817	0,853	irs
«Костромаэнерго» МРСК 43	0,3279	0,3914	0,838	drs
«Липецкэнерго» МРСК 69	0,8035	0,9673	0,8307	drs
Брянская область («Оборонэнерго»)	0,0747	0,0953	0,7839	irs
«Ярэнерго» МРСК36	0,7706	1	0,7706	drs
«Орелэнерго» МРСК52	0,3118	0,4316	0,7225	drs
Липецкая область («Оборонэнерго»)	0,158	0,2238	0,7058	irs
Московская область («Оборонэнерго»)	0,2636	0,378	0,6975	drs
«Брянскэнерго» МРСК	0,4101	0,6484	0,6325	drs
Тамбовская область («Трансэнерго», юго-восточный филиал)	0,1698	0,2687	0,6321	irs
Рязанская область («Трансэнерго», юго-восточный филиал)	0,6046	1	0,6046	irs
Тульская область («Оборонэнерго») 34	0,0799	0,135	0,5916	irs
Костромская область («Оборонэнерго»)	0,0661	0,1361	0,486	irs
Белгородская область («Оборонэнерго»)	0,0591	0,1772	0,333	irs
Ивановская область («Трансэнерго», северный филиал)	0,0234	0,0712	0,3288	irs
Орловская область («Оборонэнерго»)	0,0899	0,4003	0,2247	irs

Используя полученные оценки экономической эффективности деятельности электросетевых компаний, произведем описательную статистику (табл. 3).

Таблица 3

Описательная статистика

Регион	Объем выборки	Выборочное среднее	Минимум	Максимум
СФО	49	0,607	0,0078	1
ЦФО	39	0,862	0,2247	1

Описательная статистика показала, что в среднем экономическая эффективность деятельности ТСО СФО находится на удовлетворительном уровне, так как средняя оценка равна 0,607. Наиболее эффективными являются компании «Электрические сети Енисейского ферросплавного завода», «Томская распределительная компания», ЕвразЭнергоТранс, филиал «Трансэнерго» в Иркутской области и филиал МРСК «Алтайэнерго». К низкоэффективным компаниям относятся филиалы «Оборонэнерго» в Кемеровской, Томской и Иркутской областях, филиал «Оборонэнерго» в Томской области и ООО «Водоканал». При этом минимальная оценка эффективности деятельности электросетевых компаний составляет 0,078 и относится к филиалу компании «Трансэнерго» в Иркутской области.

Электросетевые компании наиболее эффективны, поскольку средняя эффективность в их группе составила 0,862. Наиболее эффективными компаниями в данной группе являются филиалы «Оборонэнерго» в Курской области и Москве, филиалы «Трансэнерго» во Владимирской, Костромской и Белгородской областях. К низкоэффективным компаниям относятся филиалы «Оборонэнерго» в Костромской, Белгородской, Орловской областях и филиал «Трансэнерго» в Ивановской области.

Поскольку рейтинг эффективности компаний строился по каждому округу (кластеру), его результаты не коррелируют с результатами всероссийского рейтинга электросетевых компаний по уровню энергетической эффективности 2015–2016 гг. Также рейтинги отличаются выборками, а именно составом и числом компаний. Несмотря на суще-

ственные различия, такие компании, как МОЭСК и «Белгородэнерго МРСК», занимают верхние позиции в представленном рейтинге и в рейтинге Минэнерго, что указывает на их исключительную эффективность.

Как уже было отмечено, при существующей системе тарифообразования происходит ежегодная индексация подконтрольной части расходов, в частности по индексу эффективности операционных расходов, значение которого отрицательно (от –1 % до –3 %) [8]. В рамках данной статьи предложен подход к определению значения индекса эффективности исходя из результатов бенчмаркинга на основе DEA-анализа. Предлагается выделять четыре группы эффективности компаний: высокоэффективные (–3 %); эффективные (–2,5 %); низкоэффективные (–2 %); неэффективные (–1 %).

Для высокоэффективных компаний, чья оценка эффективности составляет 1, значение индекса эффективности

составляет –3 %, т. е. происходит увеличение подконтрольных расходов на 3 %. Граничные значения оценки эффективности для эффективных, низкоэффективных и неэффективных компаний определяются исходя из объема выборки.

Приведем пример определения значения индекса эффективности на примере компаний СФО.

Первая группа эффективности компаний СФО: «Электрические сети Енисейского ферросплавного завода», «Томская распределительная компания», ЕвразЭнергоТранс, Иркутская область «РЖД». Значение индекса эффективности составляет –3 %.

Определим граничные значения для остальных групп:

$$1) \text{ шаг интервала: } \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n} = \frac{0,9941 - 0,0078}{3} = 0,328767;$$

2) группировка компаний по интервалам (табл. 4).

Таблица 4

Группировка компаний СФО по интервалам

Интервал	Значение	Индекс эффективности
1	0,0078–0,336567	–1 %
2	0,336567–0,66533	–2 %
3	0,66533–1	–2,5 %

В третий интервал входят следующие компании: «Алтайэнерго» (МРСК), «Энергонефть Томск», «Омскэнерго» (МРСК), «Северо-Кузбасская сетевая компания», «Красноярскэнерго» (МРСК), Красноярский край «Трансэнерго», «Читаэнерго» (МРСК), Республика Бурятия «Трансэнерго», Новосибирск РЭС, Новосибирская область «Трансэнерго», «Бурятэнерго» (МРСК), ОГУЭП «Облкомунэнерго», «Кузбасская энергосетевая компания», «Абаканские электрические сети», Алтайский край «Трансэнерго», «Крамз Телеком», Горсети, Кемеровская область «Трансэнерго», «Южно-сибирская энергетическая компания», Кемеровская область «Трансэнерго», Хакасэнерго (МРСК). Значение индекса эффективности –2,5 %.

Во второй интервал входят компании: Забайкальский край «Оборонэнерго», РУСАЛ, Омская область «Трансэнерго», Иркутская область «Оборонэнерго», «Тываэнерго» (МРСК), Республика Бурятия «Оборонэнерго», Республика Хакасия «Трансэнерго», Красноярский край «Оборонэнерго», «Энергия-Транзит», Новосибирская область «Оборонэнерго», ГАЭС (МРСК) 16. Значение индекса эффективности –2 %.

Остальные компании Сибири являются неэффективными, и значение индекса подконтрольных расходов составляет –1 %. Аналогичная процедура проводится и для компаний ЦФО.

Заключение

В статье приведено исследование экономической эффективности ТСО Сибирского и Центрального округов. Выявлено, что средний уровень экономической эффективности ТСО выше в ЦФО, чем в СФО. Бенчмаркинг подконтрольных расходов на основе DEA-анализа позволяет

сформировать рейтинг компаний, при этом исключая фактор субъективности при определении весов параметров.

Определение значения индекса экономической эффективности посредством выделения групп компаний (высокоэффективные, эффективные, низкоэффективные, неэффективные) повышает прозрачность тарифного регулирования [9]. То обстоятельство, что анализ деятельности ТСО проводился только на основании публичной информации, ограничивает точность и применимость получаемых оценок и выводов. Однако выводы, представленные в статье, могут служить основой для последующих исследований, направленных на исследование внутренних механизмов функционирования компаний. Также выводы ограничены рядом обстоятельств, которые могут быть преодолены в рамках используемой методики. Во-первых, существует возможность рассмотрения выбранных параметров в динамике (2014–2017 гг.), что позволило бы оценить изменение значения экономической эффективности каждой компании. Во-вторых, включение, к примеру, таких показателей, как уровень надежности и качества оказываемых услуг, позволило бы получить более полную оценку экономической эффективности ТСО. В-третьих, расширение выборки компаний за счет включения менее крупных независимых электросетевых компаний позволило бы увеличить статистическую обоснованность получаемых результатов, т. е. добиться более релевантных выводов в отношении выделяемых групп эффективности.

Таким образом, подход к регулированию электросетевых компаний на основе бенчмаркинга позволяет определять экономическую эффективность каждой электросетевой компании исходя из результатов ее деятельности, что позволяет повысить прозрачность тарифного регулирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дробыш И. И. Бенчмаркинг при регулировании тарифов электросетевых компаний // Труды ИСА РАН. Том 63. 1/2013. С. 97–106.

2. Орлова И. В., Половников В. А. Экономико-математические методы и модели : компьютерное моделирование : учеб. пособие. М. : Вузовский учебник, 2007. 365 с.
3. Долматов И. А., Маскаев И. В. Методологические подходы к бенчмаркингу российских электросетевых фирм // Материалы XIV Апрельской международной науч. конф. по проблемам развития экономики и общества : в 4-х книгах. Книга 2. 2014. С. 248–256.
4. Karel J., Stepan K. Benchmarking Methods in the Regulation of Electricity Distribution System Operators // MPRA Paper No. 59442, posted 25. October 2014.
5. Agrell P. J., Farsi M., Filippini M., Koller M. Unobserved heterogeneous effects in the cost efficiency analysis of electricity distribution systems // Economics Working Paper Series, Working Paper 13/171. 2013. Pp. 61–89.
6. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации» от 03.04.2013 № 511-Р (ред. от 01.01.2018) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф. Электрон. дан. М., 2013.
7. Дронова Ю. В., Краснова А. О. Анализ последствий для экономики региона введения новой модели рынка энергии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 3(40). С. 37–40.
8. Чернов С. С., Колкова Н. А. Разработка модели эффективного уровня подконтрольных расходов электросетевых компаний Сибири // Проблемы региональной энергетики. 2017. № 3 (35).
9. Тимофеева Ю. Н. К вопросу об эффективности инвестиционной политики электросетевого предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 2(31). С. 142–147.

REFERENCES

1. Drobysch I. I. Benchmarking for regulation of tariffs of electric grid companies. World of the ISA RAS. Vol. 63. 1/2013. Pp. 97–106. (In Russ.).
2. Orlova I. V., Polovnikov V. A. Economic-mathematical methods and models: computer modeling. M. : Vuzovskii Uchebnik, 2007. 365 p. (In Russ.).
3. Dolmatov I. A., Maskaev I. V. Methodological approaches to benchmarking of the Russian power grid companies // Materials of the XIV April International Scientific Conference on the problems of the economy and society development. In 4 books. Book 2. 2014. Pp. 248–256. (In Russ.).
4. Karel J., Stepan K. Benchmarking Methods in the Regulation of Electricity Distribution System Operators // MPRA Paper No. 59442, posted 25. October 2014.
5. Agrell P. J., Farsi M., Filippini M., Koller M. Unobserved heterogeneous effects in the cost efficiency analysis of electricity distribution systems // Economics Working Paper Series, Working Paper 13/171. 2013. Pp. 61–89.
6. Decree of the Government of the Russian Federation “On approval of the Strategy of development of the electric grid complex of the Russian Federation” dated March 03, 2013 No. 551-R (as amended on January 01, 2018) // RLS “ConsultantPlus“. VersionProf. Electron. Data. M., 2013. (In Russ.).
7. Dronova Ju. V., Krasnova A. O. Analysis of the consequences for economics of the region of introduction of the new energy market model // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2017. No. 3 (40). Pp. 37–40. (In Russ.).
8. Chernov S. S., Kolkova N. A. Development of Captive Expense Regulation Model of Siberian Electricity Distribution Companies // Problems of the regional power engineering. 2017. No. 3 (35). (In Russ.).
9. Timofeeva Yu. N. On the issue of effectiveness of investment policy of the electric grid company // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. No. 2 (31). Pp. 142–147. (In Russ.).

Как цитировать статью: Чернов С. С., Колкова Н. А. Определение индекса экономической эффективности электросетевых компаний на основе DEA-анализа // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 285–292. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.115.

For citation: Chernov S. S., Kolkova N. A. Determination of the electric-grid companies efficiency index based on the DEA-analysis // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 285–292. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.115.

УДК 339.5.025.72
ББК 65.59

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.107

Chernova Veronika Yur'evna,
candidate of economics,
assistant lecturer of the department of marketing,
Peoples' Friendship University of Russia,
State University of Management,
Moscow,
e-mail: veronica.urievna@mail.ru

Чернова Вероника Юрьевна,
канд. экон. наук,
ассистент кафедры маркетинга,
Российский университет дружбы народов;
Государственный университет управления,
г. Москва,
e-mail: veronika.urievna@mail.ru

*Статья подготовлена при финансовой поддержке экономического факультета РУДН
в рамках реализации проекта «Перспективы импортозамещения в реальном секторе стран-участниц ЕАЭС и ШОС
в контексте санкционной политики развитых стран», № 061219-0-000, 2018 г.*

*The article was funded by the department of economics of RUDN
within the project implementation "Perspectives of the import replacement in the real sector
of the member-countries of EAEU and SCO in the context of sanction policy of the developed countries", No. 061219-0-000, 2018*

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В США, СТРАНАХ ЕС И РОССИИ

REGULATION OF THE MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE USA, EU COUNTRIES AND RUSSIAN

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

На аграрный сектор экономики как стратегически важную отрасль направлен широкий спектр мер государственной поддержки, две трети из которых в настоящее время являются мерами, искажающими принципы свободной торговли. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству считается самым противоречивым в области регулирования международной торговли и производства сельскохозяйственной продукции. Оно создает определенные ограничения для субсидирования странами своего сельского хозяйства, с другой стороны, позволяет использовать поддержку в объемах существенно больших, чем установленные ограничения по обязательствам. Существенной проблемой является создание препятствий для доступа на рынки сельскохозяйственных товаров, произведенных в развивающихся странах, и изначально значительно большие объемы субсидий, которые оказывают развитые страны своим производителям сельскохозяйственной продукции. Целью данной статьи является сравнительный анализ использования мер государственной поддержки сельского хозяйства в России, развитых странах Европы и США. В ходе исследования выявлено, что в России объем поддержки отечественных аграриев в абсолютном отношении катастрофически низок в сравнении с развитыми странами, где он выше на порядок. Также значительно ниже развитых стран в России уровень инвестиций в знания, инновации и развитие инфраструктуры сельского хозяйства. Отмечено, что традиционно в структуре мер поддержки широко используется протекционизм. Усугубляет ситуацию неэффективность государственной прямой поддержки. На этом основании сделан вывод о необходимости корректировки государственной политики в области поддержки АПК и сельского хозяйства.

The agricultural sector of the economy, as a strategic important industry, is protected by a wide range of government

support measures, two thirds of which are currently measures distorting the principles of free trade. The WTO Agreement on Agriculture is considered the most controversial in the regulation of international trade and agricultural production. It creates certain restrictions for subsidizing the countries of its agriculture, on the other hand, allows the use of support in amounts substantially larger than the established limits on obligations. A significant problem is the creation of barriers to access to the markets for agricultural products produced in developing countries and from the outset significantly larger amounts of subsidies that developed countries have to their agricultural producers. The purpose of this article is a comparative analysis of the use of measures of state support for agriculture in Russia, the developed countries of Europe and the USA. The study revealed that in Russia the amount of support for domestic farmers in absolute terms is catastrophically low compared with developed countries, where it is higher by an order of magnitude. Also significantly lower than developed countries in Russia is the level of investment in knowledge, innovation and the development of agricultural infrastructure. It is noted that traditionally protectionism is widely used in the structure of support measures. The situation is aggravated by the inefficiency of state direct support. On this basis, it was concluded that it is necessary to adjust the state policy in the field of supporting the agro-industrial complex and agriculture.

Ключевые слова: сельское хозяйство, торговые соглашения, регулирование аграрного сектора, ВТО, мировая торговля, АПК, протекционизм, свободная торговля, барьеры доступа на рынок, продовольственная безопасность.

Keywords: agriculture, trade agreements, regulation of the agricultural sector, WTO, world trade, agribusiness, protectionism, free trade, barriers to market access, food security.

Введение

Сельское хозяйство является стратегически важной отраслью экономики, существует под защитой многопланового аграрного протекционизма и пользуется широким спектром мер государственной поддержки. В России государственная поддержка функционирования и реформирования сельского хозяйства осуществляется в рамках соответствующей государственной программы. При этом применяются такие формы государственной поддержки, как обеспечение льготного кредитования, возмещение части затрат на уплату процентов по кредиту, меры регулирования рынка сельскохозяйственной продукции в виде товарных интервенций, при регулировании внешней торговли используются тарифные и нетарифные меры [1].

Торговля сельскохозяйственными товарами имеет отличия от торговли промышленной продукцией. Основным отличием является регулирование видов и объемов государственной поддержки аграрного сектора, что установлено соглашением ВТО. В силу того, что правила международной торговли формируются большим числом государств, все страны мира должны строить систему государственной поддержки своего сельского хозяйства с учетом международных требований.

Соглашение ВТО по сельскому хозяйству считается самым противоречивым в области регулирования международной торговли и производства сельскохозяйственной продукции. Оно создает определенные ограничения для субсидирования странами своего сельского хозяйства, с другой стороны, позволяет использовать поддержку в объемах существенно больших, чем установленные ограничения по обязательствам. Существенной проблемой является создание препятствий для доступа на рынки сельскохозяйственных товаров, произведенных в развивающихся странах, и изначально значительно большие объемы субсидий, которые оказывают развитые страны своим производителям сельскохозяйственной продукции.

Это обстоятельство логичным образом привело нас к необходимости сопоставительного сравнения различных систем государственной поддержки АПК и сельского хозяйства. Поэтому **объект исследования** — общественные отношения в сфере организации и регулирования аграрной политики ЕС, США и России. **Целью** данной статьи является сравнительный анализ использования мер государственной поддержки сельского хозяйства в России, странах Европы и США в количественном и качественном отношении.

Поставленная цель реализуется через решение следующих **задач**:

- выявление, обоснование и раскрытие принципов регулирования общей аграрной политики ЕС, США и России;
- исследование основных средств и инструментов регулирования сельскохозяйственных рынков;
- анализ эффективности проводимых мер поддержки АПК.

Обзор литературы

Исследование зарубежного опыта государственного регулирования аграрного сектора представлено в работах В. Н. Минаева [2], М. И. Сигарева и А. С. Нарынбаева [3], М. А. Сафиуллиной и М. Г. Ахмадеева [4], И. А. Зигаева и А. В. Колесникова [5]. Состояние, проблемы и перспективы развития, регулирования и поддержки сельского хозяйства в России исследованы в работе В. В. Сташевского [6].

Регулирование торговли сельскохозяйственной продукцией России и стран-членов ЕАЭС в условиях российского эмбарго показаны в статье Р. Г. Янбух [7]. Вопросам экономической и продовольственной безопасности России через призму торговых и производственных отношений посвящено исследование М. В. Федорова и Е. А. Кузьмина [8–10].

Анализ системы мер государственной поддержки российского сельского хозяйства и ее влияния на активность хозяйствующих субъектов представлен в работе С. К. Волкова и О. В. Орловой [11], в которой сделан вывод о неэффективности существующей системы ввиду того, что основным источником финансирования деятельности сельхозпроизводителей в России является банковское кредитование, а основными получателями государственной поддержки — крупные аграрные холдинги, что не способствует росту активности мелких и средних производителей. К аналогичному выводу пришел в своей работе А. В. Уваров [12]. По его мнению, закачивание финансовых бюджетных средств в отрасль не приводит к заметным положительным сдвигам в отрасли и росту ее рентабельности. Причина отсутствия существенных изменений в финансовом положении средних и мелких товаропроизводителей кроется в том, что средства, которые государство выделяет в помощь фермеру, в итоге оказываются у последующих звеньев цепочки создания стоимости.

Материалы и методы. Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания, а именно: диалектический метод и методы системного подхода, методы формальной логики и интерпретации; теоретические методы структуризации и систематизации, научного абстрагирования и обобщения, а также методы статистического анализа.

Теоретическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов, исследовавших вопросы государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства в России и зарубежных странах. Базы данных по мерам поддержки аграрного сектора в странах мира подробно представлены международными организациями (см., к примеру, [13]).

Государственная поддержка сельского хозяйства в рамках ВТО

Впервые вопросы регулирования внутренней поддержки сельского хозяйства были подняты в послевоенный период. В частности, Генеральное соглашение по тарифам и торговле включало основные правила, касающиеся доступа сельскохозяйственной продукции на рынок, и положения, в соответствии с которыми страны-участницы должны были официально извещать об оказываемых субсидиях, их видах и объемах, и прежде всего о субсидиях, оказывающих влияние на торговлю.

Согласно правилам ВТО, все меры поддержки аграрного сектора экономики подразделяются на три группы на основе их воздействия на производство и торговлю сельскохозяйственной продукцией: «зеленый ящик» — разрешенные меры, «янтарный ящик» — содержит определенные рамки, но не предполагает запретов, и «голубой ящик» — предполагает определенные ограничения, но не столь значительные [14]. На рисунке 1 (см. на стр. 295) представлен обзор корзин внутренней поддержки в рамках Соглашения ВТО по сельскому хозяйству.

В соответствии с соглашением страны-члены ВТО могут беспрепятственно использовать меры «зеленого

ящика», включая госуслуги и программы, которые не затрагивают производство напрямую. Кроме этого, в дополнение к мерам «зеленого ящика» страны-члены ВТО могут сохранять субсидии в виде прямых выплат фермерам в рамках программ ограничения производства («голубой ящик»), некоторых программ развития сельского хозяйства в разви-

вающихся странах-членах ВТО, а также другие меры поддержки, минимально искажающие торговлю. Прочие типы поддержки должны ограничиваться предельными значениями, установленными «общим показателем агрегированной меры поддержки» или «текущим общим показателем агрегированной меры поддержки».

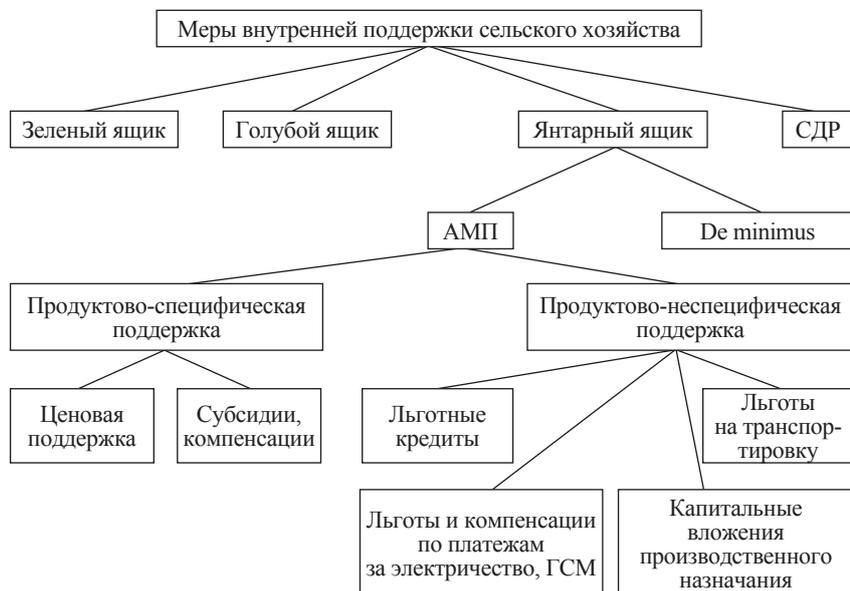


Рис. 1. Меры внутренней поддержки сельского хозяйства в рамках Соглашения ВТО по сельскому хозяйству

Источник: составлено автором по [14].

Меры государственной поддержки в ЕС и США

Основными тенденциями развития систем государственной поддержки производителей сельскохозяйственной продукции в развитых и развивающихся странах являются: 1) стабильный рост объемов «зеленого ящика»; 2) преобладание мер «зеленого ящика» над другими мерами поддержки; 3) трансформация структуры и сокращение «янтарного ящика».

К примеру, за 2013 г. в США осуществлялась поддержка по 84 видам продуктов, в число которых входят зерновые, фрукты и ягоды, овощи, мясо, молоко, орехи. Для сравнения, в 2012 г. таких товаров было 72, в 2009 г. — 25 наименований продуктов. То есть набор наименований продуктов в рамках продуктово-специфической поддержки увеличился на 59 видов продукции. В то же время уровень поддержки сельского хозяйства в США всегда был ниже среднего среди стран ОЭСР и ниже, чем в ЕС (рис. 2).

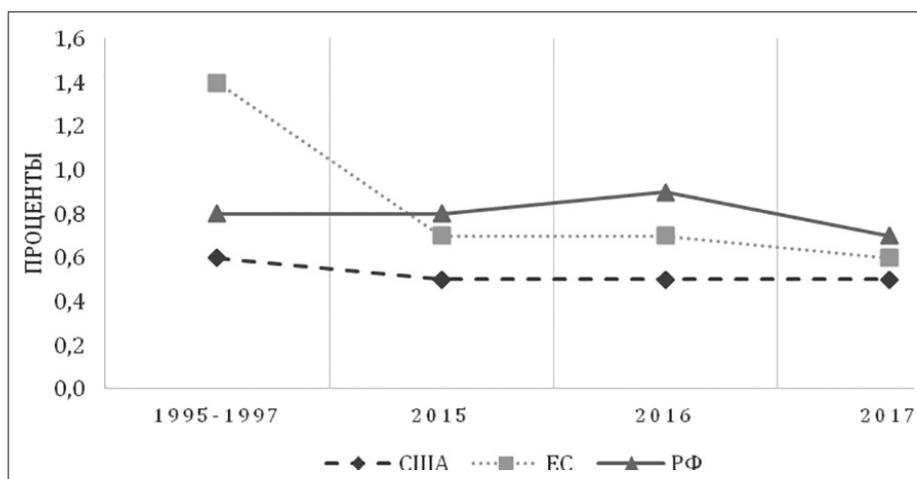


Рис. 2. Объем поддержки сельского хозяйства в процентах от ВВП, %

Источник: составлено автором на основе данных [13].

В странах ЕС преобладает продуктово-специфическая поддержка сельского хозяйства, объем которой составил 89,7% в 2013 г., а наибольшие средства были выделены на поддержку производства мягкой пшеницы, ячменя, сахара,

масла сливочного, сухого молока. Объем поддержки в рамках продуктово-неспецифических программ в ЕС за период с 2008 по 2013 гг. сохранялся на уровне 0,2 % от объема производства сельхозпродукции и находился на уровне de minimis.

Тем не менее в стоимостном выражении финансирование продуктово-неспецифических программ за этот период увеличилось на 37,0 млн евро и составило в 2012–2013 гг. 794,5 млн евро.

Основными мерами продуктово-неспецифической поддержки, применяемыми в ЕС, являлись субсидии, дотации на сбор плодов до их созревания и отказ от уборки урожая, дотации на страхование урожая, субсидирование страхования, а также субсидирование процентных ставок по кредитам. В общем ЕС с середины 1990-х гг. значительно сократил объем поддержки сельскому хозяйству: объем поддержки производителей сельскохозяйственной продукции с 2010 по 2018 г. стабилизировался на уровне 20 % от объема производства продукции сельского хозяйства.

Страны ЕС наращивают объемы поддержки сельского хозяйства в рамках «зеленого ящика», сокращают их в рамках «янтарного» и «голубого ящиков» при заметном росте сельскохозяйственной продукции. В настоящее время около 50 % мер поддержки направлено на повышение экологичности сектора и снижения нагрузки на окружающую среду. Наибольшая доля поддержки (88 %) от ее суммарного объема направляется производителям, 12 % — в сферу сельскохозяйственных услуг. Доля инвестиций в знания и инновации в процентах от общего объема поддержки сельскохозяйственных услуг в ЕС является одной из самых высоких в мире и составляет 59 %, 19 % объема поддержки направлено на развитие инфраструктуры и 12 % — на продвижение сельхозпродукции.

Меры государственной поддержки сельского хозяйства в России и ЕАЭС

Для обеспечения равных конкурентных условий для производителей сельскохозяйственной продукции и создания более предсказуемых условий для торговли сельскохозяйственной продукцией государства-члены ЕАЭС определили обязательства по уровню государственной поддержки сельского хозяйства и установили ответственность за его нарушение в виде Единых правил государственной поддержки сельского хозяйства, что является одним из основных направлений согласованной (скоординированной) агропромышленной политики и закреплено в Договоре о Евразийском экономическом союзе [15].

Странами ЕАЭС установлены три вида допустимых мер государственной поддержки сельского хозяйства: неискажающие, искажающие и наиболее искажающие. Среди мер, искажающих торговлю, государства-члены ЕАЭС реализуют следующие: программы льготного кредитования; компенсации затрат на удобрения, семена, комбикорма; поддержка племенного животноводства, птицеводства; поддержка элитного семеноводства; компенсация затрат на участие хозяйствующих субъектов в программах страхования урожая, скота, птицы; прочие продуктово-неспецифические меры государственной поддержки (рис. 3).

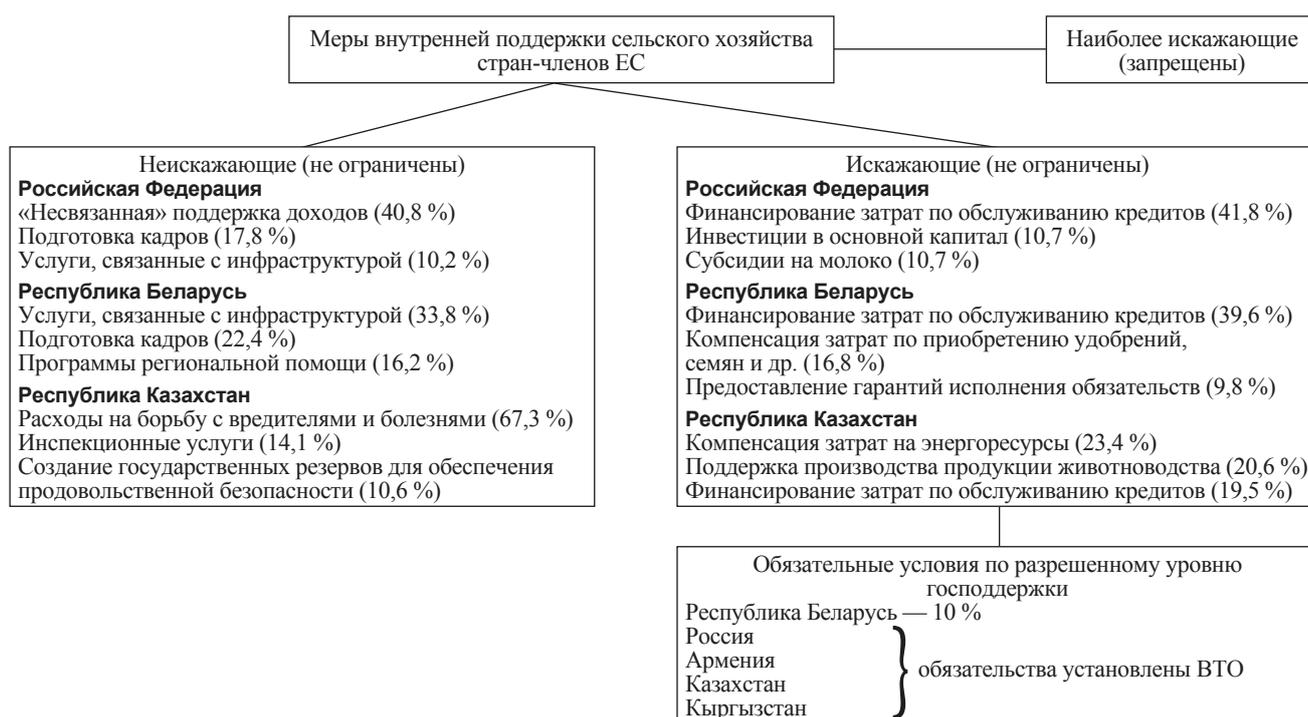


Рис. 3. Меры внутренней поддержки сельского хозяйства стран-членов ЕАЭС

Источник: составлено автором по данным [16].

Государства-члены ЕАЭС традиционно в большей степени ориентируются на меры «янтарного ящика»: около 98 % мер государственной поддержки предоставляется в виде мер продуктово-неспецифических программ. Так, к примеру, Российская Федерация в конце 2012 г. стала использовать меры «несвязанной поддержки». Наибольшая доля мер, искажающих торговлю — более 83 %, — в 2013 г. применялась в Республике Беларусь.

В рамках искажающих торговлю продуктово-специфических мер государственной поддержки в Российской Федерации в 2013 г. субсидировалось производство льна, разведение крупного рогатого скота, северное оленеводство, коневодство, свиноводство, птицеводство, выплачивались субсидии на производство молока, мяса, яиц и шерсти.

В период с 2015 по 2017 гг. около 86 % мер поддержки было направлено производителям сельско-

хозяйственной продукции, 12 % — на развитие услуг, связанных с сельским хозяйством, и 2 % — покупателям сельскохозяйственной продукции. Меры поддержки сельхозпроизводителей в Российской Федера-

ции после 2010 г. составляют 12–15 % от объема производства сельскохозяйственной продукции (рис. 4), и 74 % из них, по данным ОЭСР, являются искажающими торговлю.

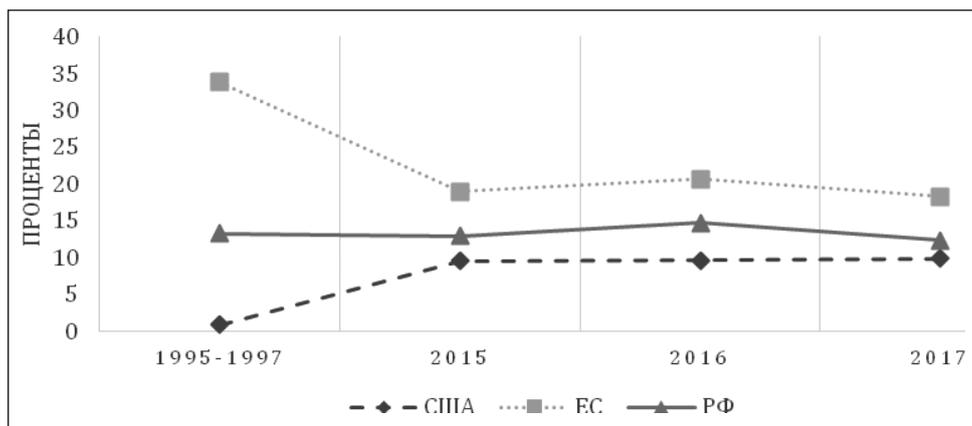


Рис. 4. Объем поддержки сельхозпроизводителей от объема произведенной сельскохозяйственной продукции, %

Источник: составлено автором на основе [13].

Общая поддержка сельского хозяйства составляет 0,8 % от ВВП, что в три раза меньше, чем в середине 1990-х гг. При поддержке сферы услуг для сельского хозяйства в России (11,9 % в 2017 г.) наблюдается рост поддержки инноваций и инвестиций в знания (36 % в 2017 г.), а также инвестиций в развитие инфраструктуры (26 % в 2017 г.), что соответствует

общим тенденциям развитых стран Европы. В Германии инвестиции в знания и инновации составляют 59 %, в развитие инфраструктуры — 19 %, в США — 22 и 40 % соответственно (рис. 5). Однако в абсолютном выражении российские вложения в инновации, знания и инфраструктуру на порядок ниже аналогичных показателей развитых стран.

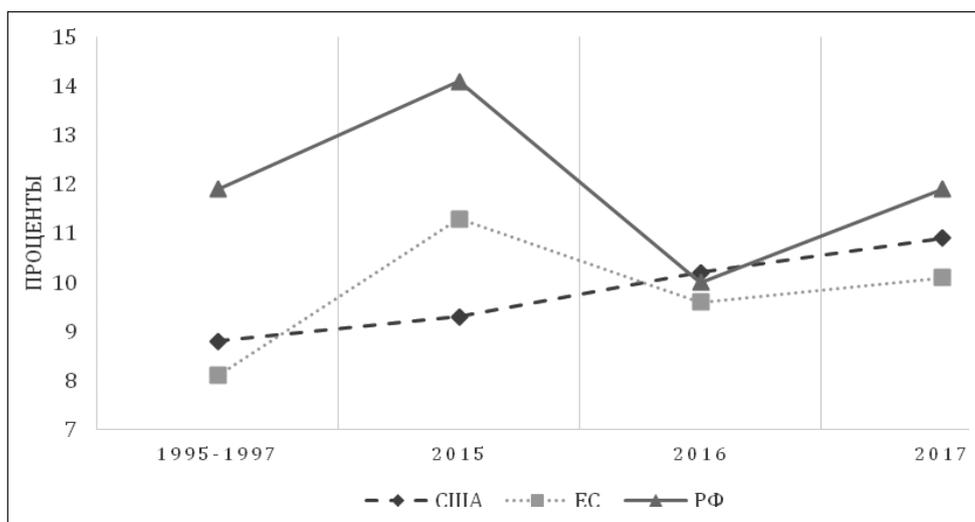


Рис. 5. Объем поддержки услуг, связанных с сельским хозяйством, от объема произведенной сельскохозяйственной продукции, %

Источник: составлено автором на основе [13].

Заключение

В целом в странах ОЭСР в период с 2015 по 2017 гг. поддержка сельского хозяйства составила в среднем 620 млрд долл. США (556 млрд евро) в год, из них 78 % было направлено на поддержку отдельных товаропроизводителей, что составляет 15 % от объема производства сельскохозяйственной продукции. Две трети мер поддержки производителей составили меры, наиболее искажающие торговлю. Значительный шанс развитию как мирового, так и российского сельского хозяйства дает прогнозируемый в ближайшие годы рост спроса на продукцию сельского хозяйства. Так, по данным ОЭСР,

к 2027 г. спрос на пшеницу вырастет примерно на 9 %, на говядину — на 10,68 % [17].

Вместе с тем производство сельскохозяйственной продукции сталкивается с рядом проблем, многие из которых являются общими для стран мира, в том числе России. Такими проблемами являются: низкий рост производительности труда и наличие рисков, которые часто невозможно предвидеть. Поэтому необходимо сокращать количество мер, наиболее сильно искажающих торговлю, и изменять государственную политику поддержки сельского хозяйства в направлении повышения устойчивости сельхозпроизводителей к рыночным шокам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бадмахалгаев Л. Ц., Наминов Э. М., Арсгирова И. В. Меры государственной поддержки сельского хозяйства как фактор обеспечения экономической безопасности // Актуальные проблемы гуманитарных и социальных наук: специальный выпуск. 2017. С. 16–18.
2. Минаев В. Н. Обзор основных подходов к государственной поддержке аграрного сектора за рубежом // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 2(35). С. 291–296.
3. Сигарев М. И., Нарынбаева А. С. Стимулирование производства сельскохозяйственной продукции на основе инновационного развития: опыт зарубежных стран // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 9(131). С. 156–160.
4. Сафиуллин М. А., Ахмадеев М. Г. Система государственного регулирования сельскохозяйственной отрасли в зарубежных странах // Казанский экономический вестник. 2015. № 3(17). С. 149–156.
5. Зигаева И. А., Колесников А. В. Зарубежный опыт государственной поддержки // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. 2017. № 4(16). С. 24–33.
6. Сташевский В. В. Государственное регулирование и поддержка агропромышленного комплекса: состояние, проблемы, перспективы // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2016. № 4(51). С. 161–168.
7. Янбых Р. Г. Развитие агропродовольственной торговли в условиях эмбарго и присоединения к ЕАЭС // Экономика сельского хозяйства России. 2016. № 3. С. 73–79.
8. Fyodorov M. V., Kuzmin E. A. Agriculture and economic security of Russia: retrospective research // Journal of International Scientific Researches. 2013. No. 1-2(5). Pp. 42–45.
9. Kuzmin E. A. Food Security Modelling // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12 (Spl. Edn. 2). Pp. 773–781.
10. Kuzmin E. A. Sustainable Food Security: Floating Balance of Markets // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. No. 6(1). Pp. 37–44.
11. Волков С. К., Орлова О. В. Система государственной поддержки сельскохозяйственного предпринимательства как фактор повышения активности субъектов отрасли // Региональная экономика: теория и практика. 2016. № 34. С. 104–110.
12. Уваров А. В. Совершенствование мер государственной поддержки сельского хозяйства на основе использования показателей добавленной стоимости // Известия УрГЭУ. 2016. № 1. С. 107–115.
13. OECD, 2018. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2018. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/733b37e5en.pdf?expires=1542251465&id=id&accname=guest&checksum=01A99E54990A8619DC05A4E12A717BCC>
14. Agreement on Agriculture. WTO. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf
15. ЕАЭС. Договор о Евразийском экономическом союзе. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/kk/Documents/kk_5/1-й%20вопрос%20на%20КК%2022%2008%2014г%20по%20договору%20Директор.pdf
16. ЕЭК. Департамент агропромышленной политики ЕАЭС. Государственная поддержка сельского хозяйства государств-членов Евразийского экономического союза. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/sxs/Pages/default.aspx
17. OECD-FAO. Agricultural Outlook 2018—2027. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=HIGH_AGLINK_2018

REFERENCES

1. Badmakhalgaev L. Ts., Naminov E. M., Arsgirova I. V. Measures of state support of agriculture as a factor in ensuring economic security // Actual problems of the humanities and social sciences: special issue. 2017. Pp. 16–18. (In Russ.).
2. Minayev V. N. Overview of the main approaches to state support of the agrarian sector abroad // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2016. No. 2(35). Pp. 291–296. (In Russ.).
3. Sigarev M. I., Narynbaeva A. S. Stimulation of agricultural production on the basis of innovative development: the experience of foreign countries // Bulletin of the Altai State Agrarian University. 2015. No. 9(131). Pp. 156–160. (In Russ.).
4. Safiullin M. A., Akhmadeev M. G. The system of state regulation of the agricultural industry in foreign countries // Kazan economic bulletin. 2015. No. 3 (17). Pp. 149–156. (In Russ.).
5. Zigaeva I. A., Kolesnikov A. V. Foreign experience of state support // Innovations in the agro-industrial complex: problems and prospects. 2017. No. 4(16). Pp. 24–33. (In Russ.).
6. Stashevskiy V. V. State regulation and support of the agro-industrial complex: state, problems, prospects // Bulletin of the Voronezh State Agrarian University. 2016. No. 4(51). Pp. 161–168. (In Russ.).
7. Yanbykh R. G. The development of agri-food trade in the context of the embargo and accession to the EEU // Economics of Agriculture of Russia. 2016. No. 3. Pp. 73–79. (In Russ.).
8. Fyodorov M. V., Kuzmin E. A. Agriculture retrospective research // Journal of international scientific researches. 2013. No. 1-2(5). Pp. 42–45.
9. Kuzmin E. A. Food Security Modeling // Biosciences Biotechnology Research Asia. 2015. Vol. 12 (Spl. Edn. 2). Pp. 773–781.
10. Kuzmin E. A. Sustainable Food Security: Floating Balance of Markets // International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. No. 6(1). Pp. 37–44.
11. Volkov S. K., Orlova O. V. The system of state support for agricultural entrepreneurship as a factor in increasing the activity of the industry's subjects // Regional economy: theory and practice. 2016. No. 34. Pp. 104–110. (In Russ.).
12. Uvarov A. V. Improvement of measures of state support for agriculture based on the use of value added indicators // News of USUE. 2016. No. 1. Pp. 107–115. (In Russ.).

13. OECD, 2018. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2018. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/733b37e5en.pdf?expires=1542251465&id=id&accname=guest&checksum=01A99E54990A8619DC05A4E12A717BCC>
14. Agreement on Agriculture. WTO. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf
15. EEU. Treaty on the Eurasian Economic Union. (In Russ.). URL: http://www.eurasiancommission.org/hy/act/finpol/dobd/kk/Documents/kk_5/1-%20Question2020%20KK%2022%2008%2014g2020%20according%20to%20Directo.pdf
16. ECE. Department of agro-industrial policy of the EEU. State support of agriculture of the member states of the Eurasian Economic Union. (In Russ.). URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/sxs/Pages/default.aspx
17. OECD-FAO. Agricultural Outlook 2018-2027. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=HIGH_AGLINK_2018

Как цитировать статью: Чернова В. Ю. Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции в США, странах ЕС и России // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 293–299. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.107.

For citation: Chernova V. Yu. Regulation of the market of agricultural products in the USA, EU countries and Russian // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 293–299. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.107.

УДК 339.133.017
ББК 65.054

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.130

Chernukhina Galina Nikolaevna,
candidate of economics, associate professor,
Head of the Department of Commerce and Trade,
Moscow Financial
industrial university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: ggl604@mail.ru

Чернухина Галина Николаевна,
канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой коммерции и торгового дела,
Московский финансовый
промышленный университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: ggl604@mail.ru

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕРНЕТ-ИННОВАЦИЙ В РЕТЕЙЛЕ

CONSUMER BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF INTERNET-INNOVATIONS IN RETAIL

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)

08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6. Service Sector)

Являясь одним из секторов рыночной экономики, розничная торговля в настоящее время предоставляет услуги, оказание которых — искусство с соответствующим культурным, ценностным, образовательным наполнением для потребителя. Крупнейшие операторы сектора потребительских товаров продолжили активное развитие своей интернет-торговли. Важную роль в ее успешном осуществлении определяют инновации. Внедрение инноваций позволяет торговым предприятиям бороться за потребителей и долгосрочно существовать на рынке. В российской геополитической реальности задачи обновления и модернизации работы торговых компаний на основе инновационного развития являются весьма актуальными. Вывод новых товаров и способов их реализации на потребительский рынок также может стать возможностью укрепить позиции на рынке в связи с появлением новых потребительских сегментов. Для этого необходимо искать современные методы продвижения товаров и услуг, обеспечивающих достаточное потребление на основе современных технологий и инноваций. Тем самым можно привлекать потребителей, увеличивая товарооборот торговых предприятий.

Being one of the market economy sectors, retail trade today is not just a service for sale of goods, but the whole art of their presentation with the appropriate cultural, value

and educational components for the buyer. The largest operators of the consumer goods sector continue active development of retail chains. Innovations determine the important role of their successful existence. Their implementation allows traders to compete for consumers and the long-term existence at the market. In the Russian geopolitical reality, the tasks of updating and modernizing the work of trading companies on the basis of innovative development are highly relevant. The introduction of new products and ways to sell them to the consumer market may also be an opportunity to strengthen positions in the market due to the emergence of new consumer segments. For this, it is necessary to look for modern methods of promoting goods and services that ensure sufficient consumption based on the modern technologies and innovations. Thus, it is possible to attract consumers by increasing the turnover of trade enterprises.

Ключевые слова: розничные торговые сети, инновации в торговле, поведение потребителей, торговое обслуживание в ретейле, формы электронной коммерции, интегрированные торговые платформы, инвестиционная активность в торговой отрасли.

Keywords: retail trade networks, innovations in trade, consumer behavior, trade services in retail, e-commerce forms, integrated trading platforms, investment activity in the trade industry.

Постановка проблемы и ее актуальность

Изучение поведения потребителей неразрывно связано с теми инновационными направлениями, которые происходят в реалиях современного российского общества, со стремлением людей погрузиться во Всемирную паутину, черпать опыт и информацию из виртуальных пространств. Глобальные процессы, происходящие в экономике и политике, не могут не влиять на выбор самих потребителей: то, какие товары и какими методами предлагаются, какие ограничения налагаются на возможности приобретения желаемых товаров, не могут не определять этот выбор. Изучение потребительского поведения в ближайшее время будет оставаться актуальным и решающим в успешной деятельности торговых предприятий.

Современный потребитель демонстрирует высокий уровень требовательности, компетентности и взыскательности к розничной торговле и часто пользуется услугами интернет-торговли. Согласно данным, объем рынка интернет-торговли в России постоянно растет: 945 млрд руб. за 2017 г. составили внутрисерийские онлайн-продажи (материальные товары). Онлайн продажи выросли на 18 % по итогам 2017 г., количество онлайн-заказов увеличилось на 22 % в 2017 г. Прогноз на 2018 г.: сохранение темпов роста количества онлайн-заказов на 20 % и более в год.

Целью данного исследования является анализ взаимовлияния технологических, информационных инноваций, развития интернет-торговли и изменений потребительского поведения.

Задачи работы:

- уточнить понятие и роль интернет-торговли как инновационной формы ритейла;
- проанализировать состояние и динамику развития интернет-торговли;
- изучить зарубежный опыт функционирования интернет-торговли;
- выявить возможности и новые аспекты поведения потребителей в условиях развития интернет-торговли в России.

Научная новизна: выделены новые методы работы с потребителями в интернет-торговле, дополнены модели поведения потребителей в современных условиях.

Методологическая основа исследования: сбор и анализ эмпирических фактов, графоаналитические методы, системный подход к объекту исследования, логический подход при проведении оценки новых форм в ритейле, сопоставление в динамике изучаемых явлений и показателей.

Основная часть

Интернет-торговля товарами и услугами составляет 36 % объема цифровой экономики в России. Россия является самой крупной страной в Европе по количеству пользователей Интернетом: 84 млн человек ежемесячно посещают Сеть. Вместе с тем проникновение Интернета в России остается на уровне существенно более низком, чем в развитых странах, — 70,4 % [1].

С одной стороны, потребитель, который всегда на связи (connected consumer) рассматривает Интернет как источник познаний и получения необходимой информации. Мобильные устройства, позволяющие считывать нужную, однако не всегда достоверную информацию, предоставляющие широкий спектр независимых мнений в социальных сетях, отчасти способствуют формированию мнения человека. Теперь правило «2/3 всех решений покупатель принимает в мага-

зине» опосредовано данными из сети Интернет. Розничные торговые предприятия не могут не рассматривать его в качестве дополнительного канала коммуникаций и продаж, иначе их выручка будет, очевидно, гораздо меньше [2].

С другой стороны, у покупателя появится возможность ознакомиться с основными характеристиками товара на сайте компании, а затем приобрести в магазине и наоборот [3].

Современные технологии в российском ритейле выражены в освоении новых устройств и применении их в повседневной жизни. Так, с появлением и расширением интернета вещей (IoT) потребители переходят на интегрированные платформы и устройства. Приложения электронной коммерции также интегрируются, чтобы справиться с конкурентами.

С ростом онлайн-продаж и конкуренции бренды могут получить конкурентное преимущество за счет более быстрой доставки товаров. От компаний электронной коммерции в 2019 г. будет требоваться еще большее сокращение сроков доставки.

Использование дополненной реальности (AR) — это еще одна важная вещь, которая также повлияет на индустрию электронной коммерции в будущем. Есть приложения, такие как Snapchat, которые уже начали использовать AR в своих сервисах. В 2018 году приложения для электронной коммерции уже интегрируют свои функции с AR [4].

Предполагается, что к концу 2020 г. видеоконтент будет составлять 80 % всего потребительского интернет-трафика в сети. Видео способно увеличить намерение покупки на 97 %, а также может повысить рейтинг кликов еще на 200–300 %. Использование живых видеороликов станет еще более распространенным в 2019 г. для улучшения взаимодействия с потребителями [2].

Отметим, что приблизительно 40 % потребителей использовали голосовой поиск для совершения покупки. Это число будет увеличиваться в ближайшие несколько лет. Приложения электронной торговли должны будут сделать свой контент совместимым с общими запросами пользователей и терминами, используемыми для покупки. В дополнение к этому проводится анализ изменений потребительского поведения по полу и возрасту.

Было зафиксировано, что и мужчины, и женщины проводят пять часов в неделю за покупками в Интернете, причем доля мужчин увеличилась на 28 %. Торговые онлайн-площадки смогли привлечь 56 % женщин и 52 % покупателей-мужчин, в то время как ранее в крупных торговых центрах делали покупки 75 % мужчин и 74 % женщин.

Отметим, что за последние несколько лет тенденции увеличения объемов электронной коммерции были частично обусловлены улучшением инновационных технологий: доступностью смартфонов, более мощным Wi-Fi, большим количеством вариантов оплаты и улучшенной защитой мобильных устройств [5]. Однако сегодня процесс покупки состоит из применения технологий и учета психологии потребителей, и успешный ритейлер применяет оба метода для увеличения объема продаж. Так, к последним современным методам относятся:

- 1) учет многоканальных покупателей;
- 2) холистический подход к поиску;
- 3) тиражирование положительного опыта продаж и покупок;
- 4) онлайн-сервис обслуживания клиентов;
- 5) мобильное сравнение с товарами конкурентов.

Остановимся подробнее на каждом методе.

1. Учет многоканальных покупателей. Люди стали значительно чаще делать покупки на своих смартфонах. Мобильная электронная коммерция является частью более крупного многоканального процесса покупки для потребителя. Потребители просматривают товары на мобильном устройстве, откладывают их в корзину, затем просматривают аналогичные товары в других интернет-магазинах и опять возвращаются к покупке. В реальном торговом комплексе этот процесс значительно сложнее и дольше. Покупатели могут использовать торговые точки, чтобы попробовать что-то (а затем подождать продажи только через Интернет), или совершить окончательную покупку после просмотра в Интернете.

По данным Google, 85 % онлайн-покупателей начинают покупки на одном устройстве и заканчивают на другом. К счастью, для передовых предприятий электронной коммерции эти клиенты на самом деле более прибыльны. Они делают покупки чаще и тратят примерно в три раза больше, возможно, потому, что проводят больше времени с продуктами, что повышает вероятность импульсивных и дополнительных покупок.

Некоторые бренды и розничные модели демонстрируют еще более высокие показатели мобильных продаж, или продаж с помощью мобильных устройств, когда покупатели спешат или заняты, как во время праздников. Amazon сообщила, что 70 % ее клиентов во всем мире проводили время за покупками на своих мобильных устройствах в праздничный сезон 2017 г.

В конечном счете покупки, совершаемые с помощью мобильных устройств, являются столь же важной метрикой для розничных продавцов электронной коммерции, как и общие покупки на мобильных устройствах, однако их трудно измерить для отдельных предприятий. Если вы не можете просмотреть поведение отдельных пользователей, вы всегда можете сравнить количество открытых сообщений и рейтинг кликов с продажами, развитыми по устройствам, или сравнить разбивку трафика на мобильных устройствах и компьютерах на вашем сайте с вашими конверсиями. Это по крайней мере даст вам понимание того, что происходит.

В большинстве случаев адаптация многоканальных покупателей означает предоставление беспрепятственного визуального и пользовательского интерфейса (интерфейса пользователя) с одной платформы на другую, поэтому ваши клиенты чувствуют, что они взаимодействуют с одной сущностью и одной системой независимо от платформы [3]. Это включает в себя дизайн и брендинг, навигацию, контент, решения для электронной коммерции, платежные шлюзы, а также интеграцию социальных платформ и особенно социальной рекламы в вашу стратегию электронной коммерции. За кулисами лучшие решения CRM могут управлять данными клиентов, историей заказов и поведением пользователей таким образом, чтобы обеспечить лучший опыт во всех каналах.

С точки зрения потребителя, не важно, что программа лояльности или корзина покупок не будут следовать за ними с одной платформы на другую. Если потребители совершали покупки в интернет-магазине раньше, им не нужно будет вводить свою платежную информацию снова или предпринимать какие-либо дополнительные действия, чтобы получить бонусы или скидки.

2. Холистический подход к поиску. Подробный контент остается существенным не только на страницах сайта и в блогах, но и на страницах продаваемого товара.

В описании продукта необходима конкретика, надо дать людям все, что им нужно, чтобы они были уверенными в своих онлайн-покупках, то есть это целостный подход.

Необходимо использовать полные предложения и разговорный язык, что является прекрасной возможностью добавить ценные варианты ключевых слов. Поскольку голосовой поиск становится все более влиятельным, а ключевые слова LSI становятся нормой, этот подход поможет найти больше пользователей в более сложных условиях.

Отзывы также являются ценным дополнением к страницам товаров; они часто используют разговорный язык, и 40 % клиентов говорят, что отзывы влияют на их покупательское поведение. Когда обзоры также появляются на стороннем сайте (например, Google или Yandex), обязательно нужно сохранять там свой профиль, потому что это может привлечь трафик на сайт интернет-магазина.

Важна ориентация на персонализированную рекламу, которая ссылается на ценные, привлекательные целевые страницы с контентом, который понравится потребителям. Кроме того, повтор объявлений особенно эффективен в праздничные дни, поскольку люди, которые откладывают или просто забывают подарок, отчаянно пытаются проверить его в своих списках [6].

Сегодня посты в социальных сетях еще более влиятельны, чем традиционные обзоры: 67 % потребителей считают, что чтение или написание обзоров и комментариев в социальных сетях влияет на их поведение при совершении покупок в Интернете, поэтому надо поощрять делиться своими обзорами, продуктами, которые нравятся потребителям, видео и сообщениями в блогах и всем остальным, с чем они связаны.

3. Тиражирование положительного опыта продаж и покупок. В то время как электронная торговля приобретает существенный размах, многие потребители все еще находят ее запутанной, стрессовой или ненадежной, особенно сейчас, когда допускаются технологические торможения или перерывы в работе.

Для брендов рассказывание историй — это и тактика продаж, и инструмент удовлетворенности потребителей. Покупатель будет более удовлетворен своей покупкой, когда он считает, что сделал что-то хорошее, и с большей вероятностью расскажет о своей покупке, рассмотрит ее и поделится ею в социальных сетях.

Покупки со смыслом естественным образом подходят для такого рода повествований, и они идеально вписываются в непринужденный подход к электронной коммерции. Для клиентов, которые хотят пропустить тендерную войну за последний телевизор с плоским экраном, гораздо более желательны продуманные покупки, отражающие социальные ценности.

4. Онлайн-сервис обслуживания клиентов. Покупатели интернет-товаров ожидают тот же уровень обслуживания, что и клиенты в торговых центрах, включая предварительное и послепродажное обслуживание. Подробная информация о товаре и отзывы покупателей помогают людям чувствовать себя уверенно при покупках.

Безопасные, прозрачные процессы оплаты и простые в использовании программы лояльности необходимы, и потребители все больше осознают важность мер безопасности и предотвращения мошенничества [7]. В случае необходимости повысить безопасность нужно обратиться к системе проверки адресов, которая работает с IP-адресом, чтобы подтвердить законность заказов, или инвестировать в систему защиты от мошенничества, такую как eBay Enterprise

или Signifyd. Также можно рассматривать возможность предложений PayPal в качестве способа оплаты, поскольку все эти транзакции защищены от мошенничества.

Продавцы электронной коммерции теперь имеют доступ к сложным системам управления заказами и запасами, которые могут автоматически выбирать самый дешевый вариант доставки, соответствующий графику клиента, оптимизировать доставку из разных мест (включая доставку из магазина) и совместно управлять уровнями розничных и онлайн-запасов.

5. Мобильное сравнение с товарами конкурентов. Используя геозону, можно создавать мобильные объявления с таргетингом на местоположение с предложениями в магазине и быстрыми продажами, а также создавать мобильные объявления с геозонами, ориентированные на местоположения конкурентов, так что, когда покупатель использует свои смартфоны для сравнения цен, вы становитесь альтернативой, которую они находят.

В магазине маяки — еще одна технологическая тенденция, которая реализуется с невероятной скоростью. К 2019 году в торговых центрах США будет около 3,5 млрд активных маяков, а ретейлеры планируют инвестировать около 2,5 млн долларов США к 2020 г. в RFID-метки. Маяки — это большой бизнес, и они станут более доступными для различных брендов, продающихся через Интернет [8].

Рассмотрим ситуацию в России. Аналитики отмечают, что величина потребительского спроса значительно снизилась за последние два года в связи с кризисом в экономике. Поведением потребителей в данной ситуации руководит рациональность при выборе товаров и стремление уменьшить расходы. Также активизируются поиски ежедневных акций и низких цен как движущих факторов выбора товаров для значительного числа потребителей.

Потребители в основном уменьшают свой бюджет или получают потребительские кредиты. Статистические данные показывают, что начиная с 2015 г. изменяется поведение наших соотечественников в области потребления, накопления и кредитования: наблюдается, что объемы депозитов россиян в банках Российской Федерации возросли на 7,5 трлн руб., однако денежные средства так и остались на счетах и потребители не использовали их на новые покупки. Объем задолженности населения перед кредитными учреждениями стал неуклонно снижаться, хотя увеличивал-

ся до 2015 г. постоянными темпами. Банки хотят выдавать новые кредиты, но население перестало их активно брать.

Безусловно, когда снижаются доходы, это негативно влияет на потребительскую активность отечественных покупателей. В то же время мы наблюдаем увеличивающийся товарооборот и положительную прибыль ряда торговых сетей, поэтому нужно анализировать причины предпочтения покупателей при совершении покупок.

Инновационность розничной торговли проявляется в новых формах и методах современной торговли, таких как сетевая, электронная, дистанционная. Отечественный покупатель в настоящее время часто использует социальные сети, делая покупки через мобильные приложения («Юла», AliExpress и др.).

Заключение

В российской геополитической реальности инновации в ретейле имеют ряд особенностей:

- в наибольшей степени направлены на появление новых потребительских свойств товаров;

- большинство нововведений в торговле появляются в результате конкурентного анализа;

- на предприятиях торговли большая часть инноваций связана с внедрением инновационных элементов в торговое-технологическое оборудование;

- в сфере торговли создаются и внедряются инновации, созданные как в самой отрасли, так и в других секторах;

- значительная часть инноваций в розничной торговле является результатом заимствования зарубежного опыта, технологий и торгового-технологического оборудования [9].

Мировой опыт свидетельствует, что розничная торговля растет за счет небольших форматов, наряду с развернувшимся процессом развития сетевой торговли.

В России крупные розничные сети едины в плане сокращения издержек за счет сотрудничества с отечественными поставщиками, оптимизации ассортимента и предложения других форм торговли.

Инновационно и само поведение покупателя: сегодня демонстративное потребление только набирает обороты. Такие парадигмальные направления, как нейромаркетинг и эмпирический маркетинг, активно работают на уровне разных потребительских сегментов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Globalization of trade based on innovations / ed. by S. Panasenka, A. Nikishin, E. Mayorova. Hamilton, 2018.
2. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
3. Каманина Р. В., Тишкина Н. П. Основные положения экономической безопасности предприятий // Экономика и управление. 2018. Т. 1. № 6. С. 97–101.
4. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezkhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.
5. Калугина С. А., Лебедева Т. П., Урясьева Т. И. Некоторые показатели конкурентоспособности и ресурсный потенциал предприятия торговли по обслуживанию покупателей // Вестник Академии. 2017. № 4. С. 29–34.
6. Косарева О. А. Повышение качества пищевой продукции как основа достижения продовольственной безопасности // IX Найденовские чтения : сб. науч. статей. 2017. С. 106–108.
7. Ермоловская О. Ю. Современные аспекты качества товаров на российском потребительском рынке // IX Найденовские чтения : сб. науч. статей. 2017. С. 88–91.
8. Ермоловская О. Ю. Цифровая трансформация в отраслях экономики: оценка и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 4. С. 73–76.
9. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.

REFERENCES

1. Panasenko S., Nikishin A., Mayorova E. (eds.). Globalization of trade based on innovations. Hamilton, 2018.
2. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. Pp. 825–833. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2018.07.80>
3. Kamanina R. V., Tishkina N. P. The main provisions of the economic security of enterprises // Economics and Management. 2018. Vol. 1. No. 6. Pp. 97–101. (In Russ.).
4. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezheva L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.
5. Kalugina S. A., Lebedeva T. P., Uryasyeva T. I. Some indicators of competitiveness and resource potential of trade enterprises in customer service // Bulletin of the Academy. 2017. No. 4. Pp. 29–34. (In Russ.).
6. Kosareva O. A. Improving the quality of food products as the basis for achieving food security // IX Naidenovskie readings : collection of scientific articles. 2017. Pp. 106–108. (In Russ.).
7. Ermolovskaya O. Yu. Current aspects of the quality of goods in the Russian consumer market // IX Naidenovskie readings : collection of scientific articles. 2017. Pp. 88–91. (In Russ.).
8. Ermolovskaya O. Yu. Digital transformation in sectors of the economy: assessment and development prospects // Economics and Management: problems, solutions. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 73–76. (In Russ.).
9. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.

Как цитировать статью: Чернухина Г. Н. Поведение потребителей в контексте интернет-инноваций в ретейле // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 299–303. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.130.

For citation: Chernukhina G. N. Consumer behavior in the context of internet-innovations in retail // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 299–303. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.130.

УДК 336.025
ББК 65.261

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.144

Yazykova Svetlana Vladimirovna,
candidate of economics,
associate professor of the department
of accounting and taxation,
Moscow university of industry
and finance «Synergy»,
Moscow,
e-mail: sv.yaz@bk.ru

Языкова Светлана Владимировна,
канд. экон. наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета
и налогообложения,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: sv.yaz@bk.ru

Alavardova Tatiana Petrovna,
candidate of economics, associate professor,
head of the department of accounting and taxation,
Moscow university of industry
and finance «Synergy»,
Moscow,
e-mail: alavardov@bk.ru

Алавердова Татьяна Петровна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой бухгалтерского учета и налогообложения,
Московский финансово-промышленный
университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: alavardov@bk.ru

НОВЫЕ ПРАВИЛА ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

A NEW RULES OF THE INVENTORY VALUATION IN AN ACCOUNTING: PROBLEMS AND PROSPECTS OF USE

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (2.21. Трансформация бюджетно-налоговой системы на разных стадиях экономического развития: инструменты и модели адаптации)

08.00.10 – Finance, money circulation and credit (2.21. Transformation of the fiscal system at different stages of economic development: tools and adaptation models)

Одной из наиболее значимых проблем бухгалтерского учета коммерческих организаций в настоящее время является проблема правильной оценки и отражения

в учете материально-производственных запасов. Как известно, уже разработан и прошел обсуждение проект федерального стандарта бухгалтерского учета (ФСБУ)

«Запасы», который в соответствии с Программой разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018–2020 гг. должен вступить в силу с 2019 г. и заменить ныне действующее Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Данная статья посвящена исследованию и сравнительному анализу ключевых положений двух указанных документов, выявлению проблемных вопросов, которые могут возникнуть в связи с введением нового стандарта, и определению возможных путей их решения. Авторами установлено, что новый порядок бухгалтерского учета существенно отличается от нынешнего. В частности, отмечено значительное расширение сферы применения стандарта, приведено изменение порядка оценки запасов при признании в учете и после него, изучено изменение перечня затрат, включаемых в себестоимость запасов. Кроме того, в представленном исследовании выявлены основные проблемы, которые организациям придется преодолевать в переходный период, такие как необходимость пересмотра системы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), возможный рост себестоимости в связи с расширением перечня включаемых в нее затрат и др. Также предложена отсутствующая в проекте федерального стандарта методика, которая может применяться организациями для отражения операций по обесценению запасов.

One of the most significant problems of an accounting of the commercial organizations at the present time is the problem of the correct assessment and reflection in the accounting of inventories. As is known, the draft of the Federal accounting standard (FSBI) "Reserves" has already been developed and discussed in accordance with the program of the development of the Federal accounting standards for 2018–2020 yrs, should legitimate in 2019 and replace the current Regulation on accounting PBU 5/01 "Accounting of inventories". This article is devoted to the study and comparative analysis of the key provisions of both documents, to the identification of the problematic issues that may arise in connection with the introduction of a new standard and an identification of the possible solutions. The authors found that the new accounting procedure is significantly different from the existing one. In particular, there was a significant expansion of the scope of the standard, a change in the order of the valuation of inventories while recognizing it in accounting and after it, the change in the list of costs included in the cost of inventories is studied. In addition, the main problems that organizations will have to overcome in the transition period, such as the need to revise the system of calculation of the cost of production (works, services), a possible increase in the cost due to the expansion of the list of costs included in it, and others are identified in this work. Also a methodology, which is absent in the draft Federal standard, which should be used by organizations to reflect operations on impairment of reserves is proposed.

Ключевые слова: оценка, себестоимость, запасы, справедливая стоимость, затраты на приобретение, активы, чистая стоимость продаж, фактические затраты, фактическая себестоимость, бухгалтерский учет.

Keywords: assessment, price cost, inventories, fair value, costs of purchase, net worth of sales, actual expenses, actual price cost, accounting.

Введение

Происходящий процесс интегрирования российской экономики в мировое экономическое сообщество вызвал объективную необходимость реформирования национальной системы бухгалтерского учета. Одной из самых актуальных на сегодняшний день проблем российской учетной системы является ее адаптация и приближение к требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В связи с тем, что материально-производственные запасы представляют значительную часть активов как коммерческих, так и некоммерческих организаций, большое значение имеет правильная их оценка и представление в бухгалтерском учете, а также раскрытие в финансовой отчетности, что будет способствовать повышению достоверности ее показателей в условиях гармонизации отечественной и международной систем учета. В целях совершенствования нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации разработан проект нового Федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы». Переход на его применение потребует серьезного пересмотра порядка осуществления бухгалтерского учета указанных активов. Все это и обуславливает **актуальность** выбранной темы исследования, **целью** которого является изучение новых российских правил оценки запасов, выявление проблем, которые могут возникнуть в переходный период, и предложение путей их преодоления. Исходя из указанной цели в работе поставлены и последовательно решены следующие **задачи**:

- 1) проведение сравнительного анализа основных положений действующего ПБУ 5/01 и проекта ФСБУ «Запасы»;
- 2) исследование и уточнение терминологии, применяемой в проекте стандарта;
- 3) выявление возможных проблем перехода на применение положений нового федерального стандарта и предложение путей их преодоления.

Научная новизна. Среди положений проведенного исследования, имеющих элементы новизны, можно выделить следующие результаты:

— раскрыта сущность понятия «себестоимость» и «фактическая себестоимость», а также выявлены некоторые противоречия указанных терминов применительно к оценке запасов;

— обоснованы методические подходы к оценке запасов после их признания в бухгалтерском учете и представлены рекомендации по отражению операций по обесценению запасов в бухгалтерском учете и отчетности.

Методология. Теоретико-методологическая основа исследования опирается на совокупность научных и прикладных работ, посвященных изучению методики оценки материально-производственных запасов. В процессе исследования были использованы такие общенаучные методы, как описание, анализ и синтез, сравнение, метод аналогий, логический и системный подходы.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования могут быть полезны широкому кругу лиц, интересующихся вопросами учета запасов, а также могут использоваться в практической деятельности бухгалтерами организаций.

Основная часть

Актуальной проблемой современной экономики является адаптация отечественной системы учета к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Поскольку материально-производственные

запасы составляют большую часть активов коммерческих организаций, то особое значение имеет правильная их оценка и отражение в бухгалтерской финансовой отчетности, что позволит повысить ее достоверность в условиях гармонизации отечественной и международной систем учета [1]. С этой целью разработан и готовится к введению в действие проект Федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы».

Исследование и критическая оценка основных положений данного проекта позволили нам сделать выводы, какие нововведения ожидают бухгалтеров организаций, и выделить основные проблемы, с которыми они могут столкнуться.

Прежде всего необходимо обратить внимание на изменение в трактовке сущности понятия «запасы». В соответствии с текстом нового стандарта «запасами считаются активы, потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла организации либо используемые в течение периода не более 12 месяцев» [2]. Такой подход к определению содержания запасов позволил включить в их состав ранее не относящиеся к материально-производственным запасам активы, такие как:

а) затраты, возникшие при производстве продукции, не прошедшей всех стадий технологического процесса, т. е. незавершенное производство;

б) затраты, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, в отношении которых организация еще не признала соответствующую выручку;

в) объекты интеллектуальной собственности, приобретенные, создаваемые или созданные для целей продажи в ходе обычной деятельности организации;

г) объекты недвижимого имущества, приобретенные, создаваемые или созданные для целей продажи в ходе обычной деятельности организации.

На наш взгляд, включение в состав запасов активов, указанных в пункте в), является важным шагом к устранению ошибок, связанных с неправомерным и необоснованным включением таких активов в состав нематериальных активов.

Важно отметить, что изменения затронут только порядок отражения указанных видов запасов в бухгалтерском учете на соответствующих счетах, в бухгалтерской же отчетности все указанные активы по-прежнему будут отражаться в разделе «Оборотные активы» бухгалтерского баланса по статье «Запасы».

В то же время новый стандарт исключает из состава запасов:

а) сырье, материалы, продукцию и другие объекты, предназначенные для использования при создании внеоборотных активов организации;

б) животные и растения, используемые для получения сельскохозяйственной продукции;

в) финансовые активы, включая предназначенные для перепродажи[2].

Данные активы должны будут учитываться в составе внеоборотных активов и отражаться в первом разделе бухгалтерского баланса по соответствующим статьям.

Еще одной особенностью, которая появится в учете запасов, является порядок их признания. В соответствии с проектом для признания запасов в качестве актива не имеет значения наличие права собственности на них. Признание актива происходит в момент, когда организация понесла связанные с такими запасами затраты, сумма которых может быть точно определена, а также имеется уверенность (высокая вероятность), что понесенные затраты способны обеспечить получение экономических выгод. Предоплата при этом затратами не признается, т. к. до момента исполнения поставщиком (подрядчиком) своих договорных обязанностей — предоставления товаров, выполнения работ, оказания услуг — отсутствует одно из главных условий признания затрат — гарантия получения экономических выгод в будущем.

Далее необходимо отметить изменение в проекте терминологии в отношении оценки запасов. В нем применяемая в ПБУ 5/01 «фактическая себестоимость» заменяется термином «себестоимость», что, с нашей точки зрения, с одной стороны, является вполне логичным шагом, поскольку запасы в бухгалтерском учете могут оцениваться не только по фактической себестоимости, но и по нормативной. Но, с другой стороны, проект ФСБУ раскрывает себестоимость как сумму фактических затрат, понесенных с целью извлечения экономических выгод от запасов. Соответственно, в нее включают фактические затраты на приобретение, заготовку, переработку, доставку до места использования, доведение до состояния, пригодного к использованию или продаже. Однако в ситуациях, когда организация не имела затрат, связанных с получением запасов (например, при безвозмездном получении), такой термин не будет соответствовать экономическому содержанию оценки при признании данных активов. Следовательно, в таких ситуациях не совсем уместно говорить о себестоимости запасов [3]. Возможно, было бы целесообразным в новом федеральном стандарте заменить понятие «себестоимость» на еще более широкий термин, например «оценка при признании». Такая замена в целом будет согласовываться с требованиями проекта названного стандарта, поскольку в указанном проекте раздел, посвященный правилам определения себестоимости запасов, называется именно «Оценка при признании».

В отношении правил оценки запасов необходимо отметить, что они построены по такому же принципу, как и в ПБУ 5/01, т. е. в зависимости от канала поступления запасов в организацию. Однако сами условия поступления в организацию и требования к способу их оценки при принятии к учету существенно отличаются от действующих.

Таблица

Сравнительная характеристика особенностей формирования себестоимости запасов в соответствии с ПБУ 5/01 и проектом ФСБУ «Запасы»

Условия получения запасов в организацию	Способ формирования себестоимости запасов		Примечания
	в соответствии с ПБУ 5/01	в соответствии с проектом ФСБУ «Запасы»	
Приобретение запасов у поставщика	Себестоимостью признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов	В себестоимость включаются затраты, непосредственно связанные с приобретением запасов	Существенных отличий нет. Перечень затрат, включаемых в себестоимость, идентичен

Окончание таблицы

Условия получения запасов в организацию	Способ формирования себестоимости запасов		Примечания
	в соответствии с ПБУ 5/01	в соответствии с проектом ФСБУ «Запасы»	
Приобретение у поставщика с отсрочкой или рассрочкой платежа на период более 12 месяцев или установленный организацией меньший срок	Не регламентируется	Себестоимость запасов формируется исходя из суммы, которая была бы уплачена организацией при отсутствии указанной отсрочки (рассрочки)	Данное положение ФСБУ является новым для российской системы учета
Приобретение организацией запасов по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) полностью или частично неденежными средствами	Себестоимостью признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливаемая исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов	Себестоимостью считается (в соответствующей части) справедливая стоимость передаваемого имущества, имущественных прав, работ, услуг	В проекте ФСБУ предусмотрено введение в российскую систему учета понятия справедливой стоимости, определяемой в порядке, предусмотренном МСФО
Изготовление самой организацией	Себестоимость определяется исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов	В себестоимость входят затраты, непосредственно связанные с осуществлением и обеспечением производственного процесса	Существенных отличий нет. Перечень затрат, включаемых в себестоимость, идентичен
Запасы, остающиеся от выбытия, в том числе частичного, основных средств и других внеоборотных активов, или извлекаемые в процессе их текущего содержания, ремонта, модернизации, реконструкции и иных аналогичных действий	Себестоимость определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету	Определяется как наименьшая из следующих величин: а) стоимость аналогичных запасов, применяемых организацией в своем операционном цикле; б) сумма балансовой стоимости списываемых активов и затрат, фактически понесенных в связи с демонтажем и разборкой объектов, извлечением запасов, доведением до пригодного к использованию состояния	Подходы к определению себестоимости значительно отличаются
Получение от акционеров, собственников, участников, учредителей	Себестоимость определяется исходя из их денежной оценки, согласованной учредителями (участниками) организации	Себестоимостью является справедливая стоимость, а в случае невозможности ее определения запасы не признаются	Проект ФСБУ исключает понятие согласованной стоимости
Получение по договору дарения или безвозмездно	Себестоимость определяется исходя из их текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету	Прямая регламентация отсутствует	

Проанализировав подходы к формированию себестоимости ПБУ 5/01 и проекта ФСБУ, можно сделать вывод, что в проекте ФСБУ при поступлении запасов в организацию в основном применяется два способа (исходя из суммы затрат на приобретение или из справедливой стоимости).

Необходимо отметить, что новые подходы к оценке запасов, предложенные в проекте, способствуют разрешению противоречий, возникавших из требований ПБУ 5/01. В первую очередь это относится к определению оценки при признании запасов, поступивших по договорам, предусматривающим полную или частичную оплату неденежными средствами, а также полученных от акционеров, собственников, учредителей. Так, в ПБУ 5/01 для оценки указанных активов используется стоимость переданных активов и согласованная стоимость, в отношении расчета которых данный документ не содержит четких указаний. В результате оценка упомянутых запасов может искажаться. Данные проблемы, с нашей точки зрения, поможет решить применение в новом федеральном стандарте для оценки указанных активов справедливой стоимости, определяемой в соответствии с МСФО.

Далее перейдем к анализу порядка оценки запасов после их признания в учете. В настоящее время ПБУ 5/01 предусматривает создание резерва под снижение стоимости материальных ценностей на величину разницы между рыночной стоимостью и фактической себестоимостью запасов [4]. Однако представлению достоверной учетной и отчетной информации организаций в большей степени способствует применение подхода, предусмотренного проектом ФСБУ, который предполагает, что запасы должны оцениваться на отчетную дату по наименьшей из следующих величин:

- себестоимости;
- чистой стоимости продажи, под которой подразумевается предполагаемая цена, по которой организация будет иметь возможность продать запасы, без учета предполагаемых затрат, необходимых для завершения производства и переработки запасов, подготовки их к продаже и самой продажи.

В случае превышения сформированной в учете стоимости запасов над чистой стоимостью их продажи запасы необходимо будет уценивать до чистой стоимости продажи. При этом уценка будет признана расходами (например, при моральном устаревании запасов,

при потере запасами своих изначальных качеств и в других аналогичных случаях). Возможной причиной снижения чистой цены продажи может явиться повреждение либо полное или частичное устаревание (в том числе истечение срока годности) запасов, а также изменение рыночных или договорных условий. Сумма уценки будет отражаться по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» в корреспонденции со счетами учета соответствующих видов запасов (10, 41, 43 и др.).

При росте чистой стоимости ранее уцененных запасов их необходимо будет дооценивать до чистой стоимости продажи, но только не превышая себестоимости и в пределах признанной уценки. При этом дооценка будет уменьшать расходы, т. е. относится в кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы». Однако в проекте стандарта не указывается методика, которая должна применяться организациями для отражения операций по обесценению запасов, т. е. не поясняется, нужно ли формировать резерв под снижение стоимости материальных ценностей (использовать счет 14 «Плана счетов») либо же осуществлять прямую уценку запасов, на счетах по их учету.

Мы разделяем позицию Э. С. Дружиловской [5], которая считает, что целесообразно применять второй способ, без использования счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», поскольку при отражении снижения стоимости запасов с использованием резерва (счет 14) оценка данных активов корректируется только в балансе, на самих же счетах по учету активов их оценка остается завышенной. В случае выбытия таких активов со счетов их учета списывается себестоимость, а не чистая стоимость продажи запасов, что приводит к искажению показателей на тех счетах, которые корреспондируют со счетами учета запасов. Именно поэтому мы считаем нецелесообразным при отражении операций по обесценению применять счет 14 и рекомендуем для повышения достоверности учетной и отчетной информации организаций отражать оценку запасов по наименьшей величине именно на счетах их учета.

При этом в учете необходимо делать такие записи:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» — кредит счетов 10 «Материалы», 20 «Основное производство», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» — отражено снижение стоимости материалов (незавершенного производства, товаров, готовой продукции).

При использовании запасов для производственных целей или списании при ином выбытии их оценка должна будет осуществляться следующим образом:

— в случаях, когда запасы не могут быть заменены аналогичными, их необходимо оценивать по себестоимости каждой единицы;

— если запасы заменяемы, их можно оценивать по средневзвешенной стоимости или с применением метода ФИФО.

Если обобщить все рассмотренные изменения в отношении оценки запасов, можно выделить основные проблемы, с которыми столкнутся организации в переходный период.

Во-первых, организациям придется перестроить систему калькулирования себестоимости продукции. Это связано с тем, что незавершенное производство теперь попадет в сферу действия нового стандарта, а значит, действующий порядок оценки незавершенного

производства, установленный п. 64 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утратит силу. Безусловно, это существенное нововведение, которое приведет к изменению методологии калькулирования себестоимости продукции. Кроме того, по мнению А. Иванова [6], такая новация потребует изменений в распределении затрат между капитализацией в активах (остатках незавершенного производства и готовой продукции) и списанием в расходы отчетного периода (себестоимость продаж).

Исключение управленческих расходов из состава затрат, относимых на себестоимость запасов, приведет к тому, что готовая продукция в бухгалтерском учете будет отражаться по сокращенной производственной себестоимости.

Следующей проблемой для хозяйствующих субъектов является необходимость пересмотра подходов к долгосрочному прогнозированию последствий приобретения запасов. Это обусловлено появлением оценочного обязательства, связанного с демонтажом, утилизацией запасов и восстановлением окружающей среды, которое также нужно будет включать в себестоимость запасов. Так, например, если магазин непроданный остаток товаров с истекшим сроком годности будет вывозить на свалку, стоимость таких мероприятий нужно включать в себестоимость указанных товаров при их принятии к учету. Данная вводимая составляющая затрат, по всей вероятности, включена в проект стандарта с целью сближения российской практики учета с международными стандартами.

Еще одним неблагоприятным моментом для организаций может стать рост себестоимости продукции, а следовательно, снижение ее рентабельности. Такая ситуация может возникнуть в связи с тем, что в себестоимость запасов будут включаться проценты и другие долговые затраты, связанные с их приобретением, несмотря на то, что п. 7 ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» обязывает включать такие затраты в прочие расходы организации. Минфин при возникновении споров между положениями разных нормативно-правовых актов одного уровня использует принцип приоритета нормы, принятой позднее. С утверждением ФСБУ «Запасы» именно он станет наиболее поздним нормативным актом, регулирующим вопрос учета процентов и других долговых затрат, связанных с приобретением запасов. Следовательно, подобные затраты будут капитализироваться в активах, а не уменьшать финансовый результат деятельности российских организаций.

Заключение

Таким образом, сравнив основные положения действующего и вводимого в действие стандарта по учету запасов, можно выделить наиболее значимые изменения в порядке отражения в учете запасов.

1) расширен перечень активов, включаемых в состав запасов, в частности незавершенное производство, объекты недвижимости для продажи и др.;

2) возникла необходимость оценивать запасы при признании и после него;

3) изменился перечень затрат, включаемых в стоимость запасов, например, из него исключены управленческие расходы, а это потребует изменения системы калькулирования производственной себестоимости;

4) возникла обязанность в некоторых случаях при оценке запасов применять справедливую стоимость по МСФО, например, когда запасы будут оплачиваться неденежными средствами. Их себестоимость будет складываться из справедливой стоимости передаваемого имущества, имущественных прав, работ, услуг.

В завершении хотелось бы отметить, что, с нашей точки зрения, положения будущего ФСБУ «Запасы» являются более обоснованными по сравнению с требованиями ПБУ 5/01, поскольку их применение может препятствовать неоправданному завышению оценки запасов, способствовать повышению достоверности учетной и отчетной информации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Методические подходы к оценке материально-производственных запасов в бухгалтерском учете и отчетности / В. Б. Малицкая, М. Б. Чиркова, А. А. Грибанов, И. В. Кузнецова // Экономика и предпринимательство. 2018. № 5. С. 934–938.
2. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Запасы». Разработан Некоммерческой организацией Фонд «НРБУ «БМЦ». URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci
3. Дружиловская Э. С. Новые российские правила учета запасов и их соотношение с требованиями МСФО // Бухгалтер и закон. 2017. № 1. С. 2–16.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) : утверждено приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н.
5. Дружиловская Э. С. Развитие бухгалтерского учета запасов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности // Вестник К(П)ФУ. 2017. № 3. С. 38–46.
6. Иванов А. ФСБУ «запасы»: почему эксперт считает, что бухгалтерам пора беспокоиться. URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/472796/>

REFERENCES

1. Malicki V. B., Chirkova M. B., Griбанov A. A., Kuznetsova I. V. Methodical approaches to the assessment of inventories in accounting // Economics and entrepreneurship. 2018. No. 5. Pp. 934–938. (In Russ.).
2. The draft Federal accounting standard “Inventories” developed by the Nonprofit Fund “NRBU “BMTS” (In Russ.). URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Zapaci.
3. Druzhilovskaya E. S. The New Russian rules of accounting for inventories and their correlation with the requirements of IFRS // Accounting and law. 2017. No. 1. Pp. 2–16. (In Russ.).
4. The regulations on an accounting “Accounting of inventories” (PBU 5/01) : approved by the order of the Ministry of Finance of Russia from 09.06.2001 No. 44n (In Russ.).
5. Druzhilovskaya E. S. The development of an accounting of an inventory in accordance with international financial reporting standarts // The Bulletin of CPFU. 2017. No. 3. Pp. 38–46. (In Russ.).
6. Ivanov A. Federal accounting standard “Reserves”: why do the expert believes that it is time for an accountants to worry. (In Russ.). URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/472796/>

Как цитировать статью: Языкова С. В., Алавердова Т. П. Новые правила оценки запасов в бухгалтерском учете: проблемы и перспективы их применения // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 303–308. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.144/

For citation: Yazykova S. V., Alaverdova T. P. A new rules of the inventory valuation in an accounting: problems and prospects of use // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 303–308. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.144.

УДК 339.133.017
ББК 65.054

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.138

Курганова Natalia Yuryevna,
senior lecturer of the department of commerce and trade,
Moscow financial industrial
university “Synergy”,
Moscow,
e-mail: kurganowa_n@rambler.ru

Курганова Наталия Юрьевна,
старший преподаватель кафедры коммерции и торгового дела,
Московский финансовый промышленный
университет «Синергия»,
г. Москва,
e-mail: kurganowa_n@rambler.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

METHODICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF RETAIL TRADE NETWORKS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.6. Сфера услуг)

08.00.05 – Economics and management of national economy (1.6. Service Sector)

Возможности и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям конкуренции характеризует конкурентоспособность предприятия. Конкурентоспособность в этой связи представляет собой относительную характеристику, которая отражает отличия процесса развития данного предприятия от предприятий-конкурентов как по степени удовлетворения предлагаемыми товарами или услугами конкретной потребности, так и по эффективности хозяйственной деятельности. Активное развитие розничных торговых сетей активизирует рост конкуренции между ними, поэтому важно найти такой методический подход, который позволит оценить их конкурентоспособность на рынке. В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей. Проведен анализ известных методов, по результатам которого сделан вывод, что разработанные методические подходы к оценке конкурентоспособности торговых сетей основаны на определении конкурентоспособности по мнениям потребителей и на основе экономических показателей деятельности. Основной причиной недостатков существующих методик оценки конкурентоспособности предприятий торговли является отсутствие комплексного подхода к выбору критериев оценки. Предложены меры по развитию конкурентоспособности розничных торговых сетей и сделаны обобщающие выводы.

Opportunities and dynamics of adaptation of the enterprise to the changing conditions of competition characterizes competitiveness of the enterprise. Competitiveness in this regard is a relative characteristic that reflects the differences in the development process of the enterprise from the competitor enterprises both in the degree of satisfaction with the offered goods or services of a specific need, and in the efficiency of economic activity. The active development of retail chains activates the growth of competition between them. Therefore, it is important to find a methodological approach that will assess their competitiveness in the market. The article describes the main methodological approaches to assessing the competitiveness of retail chains. The analysis of known methods, the results of which concluded that the development of retail chains based on the definition of competitiveness on the opinions of consumers and on the basis of economic performance. The main reason for the shortcomings of existing methods of assessing the competitiveness of trade enterprises is the lack

of an integrated approach to the selection of evaluation criteria. Measures for development of competitiveness of retail trade networks are offered and generalizing conclusions are made.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, конкуренция, розничные торговые сети, привлекательность торговой сети, привлекательность товара, потребности покупателей, маркетинговая деятельность, удовлетворенность покупателей, методика, оценка конкурентоспособности.

Key words: competitiveness, market, competition, retail chains, the attractiveness of the trading network, the attractiveness of the product, customer needs, marketing activities, customer satisfaction, methodology, evaluation of competitiveness.

Постановка проблемы и ее актуальность

Актуальность темы статьи заключается в том, что в последнее время розничный рынок начали занимать ритейлы — большие торговые сети, работающие под одним управлением и брендом. Так, доля сетевых точек равна 30 % розничного ритейла, а в крупных городах страны данный показатель превышает 40–50 %.

Проблематика вопроса заключается в том, что конкурентные преимущества розничных торговых сетей перед обычными магазинами велики, так как сети обладают налаженной системой логистики, большой долей на рынке, развитой маркетинговой стратегией и активной рекламной политикой.

Активное развитие розничных торговых сетей активизирует рост конкуренции между ними, поэтому важно найти такой методический подход, который позволит оценить их конкурентоспособность на рынке.

В настоящее время методические подходы к оценке конкурентоспособности торговых сетей основаны на определении конкурентоспособности по мнениям потребителей и на основе экономических показателей деятельности.

Цель работы — проанализировать современные подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

— рассмотреть основные подходы к оценке конкурентоспособности;

— предложить меры по развитию конкурентоспособности розничных торговых сетей на основании комплексного анализа методических подходов.

Методологическая основа исследования: в рамках системного подхода при проведенном исследовании применялись методы синтеза и анализа, сравнения и группировки. Также в статье использованы аналитические методы и схематические изображения.

Научная новизна состоит в комплексном подходе к восприятию торговой услуги и использованию огромного потенциала силы покупательской удовлетворенности.

Практическая значимость заключается в том, что статья содержит разработки рекомендаций по улучшению произведения оценки конкурентоспособности розничных торговых сетей, имеющие огромное значение для дальнейшей успешной деятельности сети.

Оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей сегодня посвящено огромное количество публикаций. Так, в методическом подходе З. А. Телегиной [1] все основные показатели поделены на две группы:

- 1) экономические показатели: доля рынка и рентабельность продаж;
- 2) показатели потребительского выбора: качество и ассортимент реализуемой продукции, обслуживание, привлекательность цен, а также интегрированные маркетинговые коммуникации.

Данная методика имеет большой недостаток: она включает в себя лишь два экономических показателя, это рентабельность продаж и доля рынка. Такие показатели оценки конкурентоспособности не позволяют рассмотреть ее уровень в розничной торговой сети в полной мере. Однако показатель рентабельности продаж может заключать в себе не совсем точные данные. У розничных торговых сетей существует понятие «ложная лояльность», под ним подразумевается процесс покупок покупателями в сети, потому что она находится близко, но это совсем не значит, что она им действительно нравится. Таким образом, утверждать, что розничная торговая сеть конкурентоспособна, можно лишь при учете показателя лояльности покупателя к ней, что не учтено автором в данном методическом подходе к оценке конкурентоспособности.

Несколько похожая методика было предложена В. Л. Белоусовым [2], в которой также были разделены основные показатели и проведена оценка конкурентоспособности торговой сети при учете таких экономических показателей, как обеспеченность собственными средствами и текущая ликвидность ритейла. Прочие показатели, которые использовались в оценке, связаны с привлекательностью товара.

Э. А. Круг предлагает обобщенную оценку конкурентоспособности розничной торговой сети [3], которая учитывает способность продавцов удовлетворить требования разных покупателей. В данном подходе применяются коэффициенты:

- относительной значимости привлекательности услуг торговой сети;
- относительной значимости привлекательности товара торговой сети;
- относительной значимости привлекательности цен торговой сети.

Данный подход не принимает во внимание экономические показатели деятельности розничной торговой сети, в отличие от методических подходов С. В. Иванова и М. В. Станиславской. Рассматривая конкурентоспособность торговой сети, стоит помнить о том, что при оценке важно учитывать две группы показателей: мнения потребителей и показатели экономической деятельности. Нельзя проводить оценку конкурентоспособности лишь с одной стороны. Так, в данной методике используются только три составляющие конкурен-

тоспособности розничной торговой сети: привлекательность цен, услуг и самого товара. Таким образом, данный методический подход производит не оценку конкурентоспособности сети, а именно привлекательность товара [4].

Методические подходы, описанные И.М. Лифиц [5], И. Ш. Дзахмишевой [6] и С.В. Виноградовой [7], также ставят в центр именно привлекательность товара, а не привлекательность самой торговой сети, и при этом не учитывают экономические показатели ее деятельности.

Существенно простую методику предложила Н. Н. Павлова [8]. Эта методика основана на изучении степени удовлетворенности потребителей. Так, оценка конкурентоспособности розничных торговых сетей должна включать в себя сравнение с конкурентами, что в методическом подходе данного автора не учтено.

Более полную методику оценки конкурентоспособности торгового предприятия по экономическим показателям предложила О. А. Косарева [9]. Она использует целую систему показателей, которые разбиваются на четыре блока:

- 1) финансовое положение хозяйствующего субъекта;
- 2) эффективность процессов купли-продажи услуг и товаров;
- 3) оценка положения на рынке экономического субъекта;
- 4) качество обслуживания в розничных торговых сетях.

Данная методика дает возможность оценивать внутреннюю конкурентоспособность торговой сети в полной мере, однако она не ориентирована на удовлетворение потребностей потребителей.

Так, Ш. Ш. Магомедов [10] предлагает применять при оценке конкурентоспособности такие показатели, как показатель привлекательности торговой сети, показатель экономической эффективности и показатель привлекательности товаров. Его методика считается наиболее полной и дает возможность проводить комплексную оценку конкурентоспособности розничной торговой сети, в отличие от методических подходов, рассмотренных выше. При оценке привлекательности товаров Ш. Ш. Магомедов применяет показатели: процент возврата продукции, доля товаров с истекшим сроком годности, внешний вид и качество упаковки. Такие показатели совсем не подтверждают размер конкурентоспособности торговой сети, а лишь показывают качество поставленного товара, потому что внешний вид и качество упаковки не зависят от торговой сети, оказывающей лишь услуги реализации. При этом показатели привлекательности розничной торговой сети сильно ограничены и не дают возможность оценить этот коэффициент полностью.

Наиболее системная оценка по показателям коммерческого потенциала сетей розничной торговли дана в методическом подходе М. С. Богданова [11]. Оценка учитывает структуру потенциала по его основным составляющим и степени их соответствия по принципу Парето-эффективности, когда смена уровня конкурентоспособности одного элемента приводит к изменению всех остальных. К подобным составляющим относятся:

- финансовое положение (финансовая устойчивость, выручка, средний чек, размер оборота и инвестиции);
- конкурентоспособность товара (качество, цена, товары собственной торговой марки, размер ассортимента и пакет услуг);
- количество магазинов в торговой сети (количество дискаунтеров, разделение по форматам, расширение деятельности в регионах, открытие новых торговых точек, а также места их размещения);

— бренд (ребрендинг, качество обслуживания и внедрение инноваций);

— внешняя среда;

— торговая площадь (арендная плата, общая площадь всех точек, а также функциональная площадь, которая занята сопутствующими товарами).

Такой методический подход отражает существование показателей, по которым сложно оценивать конкурентоспособность сети: площадь под сопутствующие товары, ставка арендной платы, количество дискаунтеров и место размещения точки. Такие показатели сложно оценить, и большинство из них совсем не относятся к оценке конкурентоспособности. Однако в данной методике была сделана попытка многосторонней оценки конкурентоспособности розничной торговой сети. Также оцениваются как внутренние, так и внешние показатели деятельности сети. При этом в данном методическом подходе были предложены показатели, не использовавшиеся раньше: средний чек, собственная марка, бренд, расширение деятельности в регионе. Эти показатели оказывают огромное влияние на оценку конкурентоспособности торговой сети и должны быть учтены в ней.

Г. Н. Чернухина [12; 13] сделала упор на привлекательность товаров, режим работы и удобство размещения. Данный подход применяется при оценке факторов, позволяющих оценивать конкурентоспособность торговой сети комплексно, так, он не учитывает экономические показатели ее деятельности.

А. С. Погарская [14] и И. Э. Сорокина [15] в своих подходах анализируют маркетинговую и финансовую сферу деятельности сети, не учитывая при этом показатели внешней деятельности розничной торговой сети.

Проведя комплексный анализ данных методических подходов, можно сделать вывод о том, что ни в одной методике не была предложена комплексная оценка конкурентоспособности розничной торговой сети. Все подходы направлены лишь на оценку конкурентоспособности сети по показателям привлекательности сети и товара, экономической эффективности, но ни один подход не объединяет их в единое целое.

При оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей важно помнить о том, что вся сеть является конкурентоспособной, если она полноценно удовлетворяет требования и потребности покупателя [16]. В условиях жесткой конкуренции розничным торговым сетям стано-

вится все труднее находить способы, при помощи которых они могли бы формировать отличительные черты своей сети в глазах потребителей. Розничные сети с каждым днем набирают свои обороты, и их главная цель — накапливать и усиливать свои конкурентные преимущества [17].

Так, розничная торговая сеть бывает конкурентоспособной в следующих направлениях:

— внешняя конкурентоспособность, которая оценивается лишь самим покупателем;

— внутренняя конкурентоспособность, т. е. экономический и финансовый потенциал сети, который не оценивается мнением потенциальных покупателей.

Торговая сеть является конкурентоспособной лишь тогда, когда ее внешние параметры полностью удовлетворяют потребности покупателя. Он не выбирает торговую сеть для покупки на основании ее финансового положения, потому что для него это абсолютно не важно. Потребитель пойдет туда, где ему выгодно покупать товары и где он будет чувствовать себя комфортно.

Известны случаи, когда покупателю нравится торговая сеть и он считает, что она конкурентоспособна по отношению к прочим сетям, однако он не знает, что данная торговая сеть находится на грани банкротства, или наоборот.

Основная ошибка, которую совершают торговые сети — это концентрация всех усилий лишь в одном направлении. Розничная торговая сеть может создавать внутреннюю конкурентоспособность и абсолютно не развивать внешнюю. При этом внутренняя и внешняя конкурентоспособности не функционируют по отдельности, потому что их связь очень тесна.

Внешняя конкурентоспособность создает внутреннюю. Покупатель, останавливая свой выбор на данной торговой сети и совершая покупки в ней, становится основным источником ее финансирования. Если же покупателя не удовлетворяют внешние параметры, розничная торговая сеть не получит необходимую прибыль, и ее экономический и финансовый потенциал будет ухудшаться.

Так, если у торговой сети слабая внутренняя конкурентоспособность, она не может развивать внешнюю, потому что у сети не будет для этого определенного количества средств. Таким образом, розничной торговой сети стоит развивать свою конкурентоспособность в обоих направлениях. Для наглядности стоит привести схему модели конкурентоспособности (рис. 1).

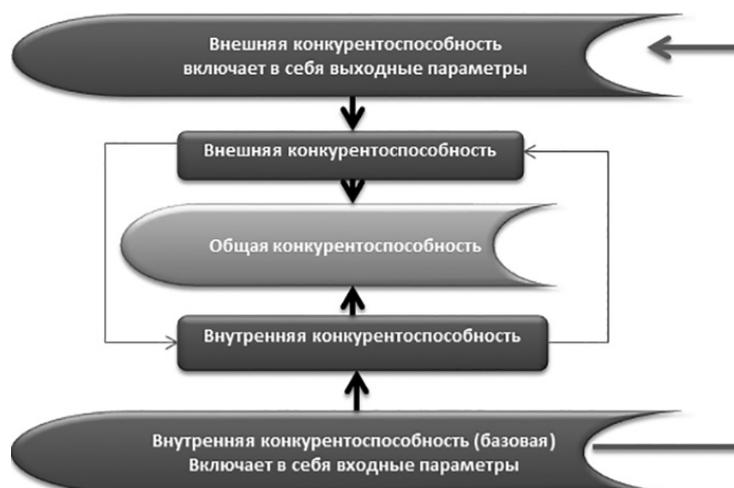


Рис. 1. Модель конкурентоспособности

Конкурентоспособность розничной торговой сети определяет сам покупатель. Стоит разделить параметры внешней конкурентоспособности на блоки. Для наглядности приведена схема на рис. 2.

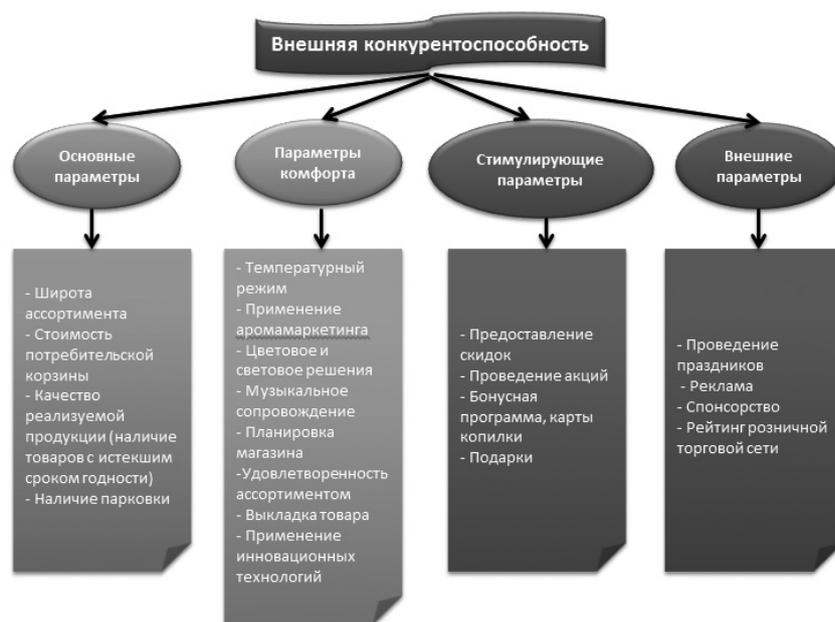


Рис. 2. Параметры внешней конкурентоспособности

Принципиальным отличием данного подхода является то, что он учитывает показатели конкурентоспособности в полной мере. При этом расширяются показатели комфорта, учитывается рейтинг сети и показатели внешней деятельности предприятия (спонсорство, проведение праздников).

Главные параметры включают в себя показатели начальных запросов покупателей (при выборе торговой сети покупатель учитывает в первую очередь параметры,

понятные ему). Параметры комфорта создают лояльность к розничной торговой сети на уровне подсознания. Стимулирующие параметры могут привязать к себе покупателя и удержать его, внешние же параметры создают имидж торговой сети в целом. Именно поэтому предлагаются параметры внутренней конкурентоспособности, которые нужно учитывать при комплексной оценке конкурентоспособности розничной торговой сети (табл.).

Таблица

Параметры внутренней конкурентоспособности

Блок 1. Оценка эффективности торговой деятельности	Блок 2. Оценка эффективности трудовых ресурсов	Блок 3. Оценка рыночного положения	Блок 4. Оценка эффективности финансовых показателей
Количество завершённых покупок	Постоянство кадров	Мультиформатность	Коэффициент финансовой независимости
Коэффициент обновления ассортимента	Производительность труда	Доля рынков	Коэффициент платежеспособности
Средний чек	Доля сотрудников с профессиональным образованием	Количество магазинов	Скорость обновления основных средств
Темп роста товарооборота	Средняя заработная плата работников	Количество охваченных территорий, городов	Коэффициент износа основных средств
Количество наименований продукции собственного производства	Затраты на повышение квалификации персонала	—	—
Коэффициент установочной площади	—	—	—
Рентабельность продаж	—	—	—

В заключение стоит отметить, что данный методический подход к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей, основанный на установлении параметров внутренней и внешней конкуренции, существенно отличается от методик, которые были рассмотрены выше. Модель конкурентоспособности включает в себя все направления оценки, а именно: по мнению покупателей, экономическим показателям, маркетинговой деятельности и привле-

кательности товара на рынке. Также были введены новые показатели, такие как: параметры комфорта, рейтинг розничной торговой сети, эффективность трудовых ресурсов, наличие собственного производства сети. Таким образом, данный методический подход открывает возможность оценивать конкурентоспособность розничной торговой сети более полно на основе комплексного учета показателей конкурентоспособности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions // Journal of Reviews on Global Economics. 2018. No. 7. Pp. 825–833.
2. Белоусов В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. 2011. № 5.
3. Круг Э. А. Оценка конкурентоспособности розничных торговых предприятий (на примере Амурской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. 2015. 23 с.
4. Габидуллина Л. Х. Управление конкурентоспособностью крупных торговых сетей на региональном рынке продовольственных товаров: автореф. дис. ... канд. экон. наук. 2012. 23 с.
5. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: Юрайт-М, 2011. 224 с.
6. Дзахмишева И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 3. С. 93–107.
7. Виноградова С. В., Маркина Н. В. Конкурентоспособность торговой услуги // Вестник СПбГУ. 2016. № 2. С. 110–129.
8. Павлова Н. Н. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности магазина (сервиса) // Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 120–123.
9. Косарева О. А. Проблемы обеспечения качества и конкурентоспособности продовольственных товаров // Социально-экономическое развитие предпринимательства и его роль в экономике России : материалы международной науч.-практ. конф. 2016. С. 98–100.
10. Магомедов Ш. Метод оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли // Маркетинг. 2016. № 5. С. 91–102.
11. Богданов М. С. Оценка конкурентоспособности предприятия сетевой розничной торговли // Теория и практика общественного развития. 2012. № 8. С. 350–354.
12. Чернухина Г. Н. Интеллектуализация трудовых ресурсов как фактор повышения профессионализма в сфере обращения товаров и услуг // Вестник Академии. 2017. С. 79–85.
13. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezkhova L. N. Subsystem of the territory management in the interests of solving issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.
14. Погарская А. С. Совершенствование управления конкурентоспособностью предприятий сферы услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. 2011. 24 с.
15. Сорокина И. Э. Конкурентоспособность торговых организаций потребительской кооперации в условиях глобализации // Российский экономический интернет-журнал. 2009. URL: <https://readera.ru/142110195>
16. Ермоловская О. Ю. Цифровая трансформация в отраслях экономики: оценка и перспективы развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 4. № 4. С. 73–76.
17. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.

REFERENCES

1. Ermolovskaya O. Yu. Problems of the Russian Market of Merger and Absorption Transactions. Journal of Reviews on Global Economics. 2018. No. 7. Pp. 825–833.
2. Belousov V. L. Analysis of the competitiveness of the company // Marketing in Russia and abroad. 2011. No. 5. (In Russ.).
3. Krug E. A. Assessment of competitiveness of the retail trade enterprises: (on the example of Amur region) : abstract of dissertation of the candidate of economics. 2015. 23 p. (In Russ.).
4. Gabidullina L. Kh. Managing competitiveness of large retail chains in the regional food market : abstract of dissertation of the candidate of economics. 2012. 23 p. (In Russ.).
5. Lifits I. M. Theory and practice of assessing the competitiveness of goods and services. M. : Yurait-M, 2011. (In Russ.).
6. Dzakhmishcheva I. Sh. Method of assessing the competitiveness of retail network services // Marketing in Russia and abroad. 2014. No. 3. Pp. 93–107. (In Russ.).
7. Vinogradova S. V., Markina N. V. Competitiveness of the trading service // Vestnik of Saint Petersburg State University. 2016. No. 2. Pp. 110–129. (In Russ.).
8. Pavlova N. N. The marketing approach to assessing the competitiveness of the store (service) // Marketing in Russia and abroad. 2015. No. 1. Pp. 120–123. (In Russ.).
9. Kosareva O. A. Problems of ensuring the quality and competitiveness of food products // Collection Socio-economic development of entrepreneurship and its role in the Russian economy. Materials of the int. scientific-practical conf. 2016. Pp. 98–100. (In Russ.).
10. Magomedov Sh. Method for assessing the competitiveness of a retailer // Marketing. 2016. No. 5. Pp. 91–102. (In Russ.).
11. Bogdanov M. S. Evaluation of the competitiveness of the network of retail network enterprises // Theory and practice of social development. 2012. No. 8. Pp. 350–354. (In Russ.).
12. Chernukhina G. N. Intellectualization of labor resources as a factor in improving professionalism in the sphere of circulation of goods and services // Bulletin of the Academy. 2017. No. 2. Pp. 79–85. (In Russ.).
13. Bogoviz A. V., Chernukhina G. N., Mezkhova L. N. Subsystem issues of regional development // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 152–156.
14. Pogarskaya A. S. Improving the management of competitiveness of service enterprises : abstract of dissertation of the candidate of economics. 2011. 24 p. (In Russ.).

15. Sorokina I. E. Competitiveness of trade organizations of consumer cooperation in the context of globalization // Russian economic Internet magazine. 2009. (In Russ.). URL: <https://readera.ru/142110195>

16. Ermolovskaya O. Yu. Digital transformation in sectors of the economy: assessment and development prospects // Economics and Management: problems, solutions. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 73–76. (In Russ.).

17. Ermolovskaya O. Y., Telegina Zh. A., Golovetsky N. Y. Economic incentives of creation of high-productive jobs as a basis for providing globally-oriented development of the economy of modern Russia // Quality — Access to Success. 2018. Vol. 19. No. S2. Pp. 43–47.

Как цитировать статью: Курганова Н. Ю. Методические подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 309–314. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.138.

For citation: Kurganova N. Yu. Methodical approaches to assessment of competitiveness of retail trade networks // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 309–314. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.138.

УДК 338.2
ББК 65

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.129

Pavlinova Elena Igorevna,
senior lecturer of Department
of Applied Informatics in the economy,
T. G. Shevchenko Pridnestrovsky
State University,
Moldova, Rybnitsa,
e-mail: elenapavlinova@mail.ru

Павлинова Елена Игоревна,
старший преподаватель кафедры
прикладной информатики в экономике,
Приднестровский государственный
университет им. Т. Г. Шевченко,
Молдова, г. Рыбница,
e-mail: elenapavlinova@mail.ru

ОБ ОЦЕНКЕ РАВНОМЕРНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ

ASSESSMENT OF THE UNIFORMITY OF TERRITORIAL DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION IN RUSSIA

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (1.1. Промышленность)
08.00.05 – Economics and management of national economy (1.1. Industry)

Важность территориального развития обуславливается необходимостью достижения сбалансированного развития, устранения диспропорций экономического, а вслед за ним и социального развития. Исследования в области промышленной политики, проводимые в последние годы, в основном обращены на структурные проблемы национальной экономики, развития инноваций в промышленности. Однако отсутствуют системные исследования, посвященные месту промышленной политики в государственном регулировании экономических процессов, формулированию целей промышленной политики, согласованности федеральной и региональных промышленных политик и т. д.

В статье проанализировано территориальное размещение промышленного производства России, изучены факторы территориального развития промышленности, множество ограничений, накладываемых на объекты промышленности, в связи с указанными критериями эффективности. Проведено исследование ряда проблем территориального распределения промышленности, а именно: равномерность распределения промышленности по регионам страны и выявление взаимосвязей и закономерностей между территориальным распределением объектов промышленности и уровнем социально-экономического развития территорий. Проведен анализ территориального размещения промышленного производства по абсолютным и относительным показателям,

также проведен анализ концентрации промышленного производства внутри федеральных округов РФ на основе индекса Херфиндаля — Хиршмана. На основе данного анализа предлагается разработать рекомендации для дальнейшего размещения новых производств как на территории страны, так и внутри федеральных округов и макрорегионов. Основной их целью должно быть выравнивание территориального развития промышленности, выделение кластеров, специализирующихся на тех или иных видах промышленного производства. Представленная методология может использоваться не только для уровня отраслей промышленности, но и для отдельных видов экономической деятельности.

Importance of territorial development is driven by the need to achieve its balanced development, to eliminate economic imbalances, and as a result - social development. Researches in the field of industrial policy conducted recently are mainly focused on the structural problems of the national economy, innovations in industries. However, there are no systematic studies of the place of industrial policy in the state regulation of economic processes, formulation of industrial policy objectives, the coherence of federal and regional industrial policies and other significant indicators.

The article analyzes territorial location of industrial production in Russia, studied the factors of territorial development of the industry, a lot of restrictions imposed

on industrial facilities in connection with the efficiency criteria showed above. The study of a number of problems of territorial distribution of industry was conducted, namely: uniformity of distribution of industry by regions of the country and revealing of interrelations and regularities between territorial distribution of the industrial facilities and the level of socio-economic development of the territories, the analysis of territorial placement of industrial production on absolute and relative indices, as well as the analysis of concentration of industrial production is carried out within the federal districts of the Russian Federation on the basis of the Herfindalal-Hirschman index. On the basis of this analysis, it is proposed to develop recommendations for further placement of new productions both in the country and within the federal districts and macro-regions. Their main goal should be alignment of the territorial development of the industry, the allocation of clusters specializing in certain types of industrial production. Presented methodology can be used not only for the levels of industries but also for certain types of economic activity.

Ключевые слова: промышленность, структура, территориальное развитие, концентрация, распределение промышленного производства, абсолютные и относительные показатели промышленного производства, индекс Херфиндаля — Хиршмана, критерии эффективности.

Keywords: industry, structure, territorial development, concentration, distribution of industrial production, absolute and relative indicators of industrial production, Herfindahl-Hirschman index, efficiency criteria.

Введение

Актуальность. Сейчас очевидно, что подходы к формированию и реализации промышленной политики должны меняться вместе с развитием понимания эффективности и целей общественного развития. Так, с появлением концепции устойчивого развития требуется пересмотреть цели и механизмы промышленной политики. Актуальность проблем проведения эффективной промышленной политики для России подтверждается и тем, что промышленность является основой экономики России, промышленное производство всегда было и остается наиболее стабильным источником национального дохода. Таким образом, промышленная политика приобретает особую актуальность: она становится не просто одним из направлений экономической политики государства, но является главной отраслевой политикой, объединяющей все сектора экономики.

Изученность проблемы. Разрабатываемые предложения базируются на существующем научном опыте в сферах обеспечения устойчивого развития, стратегического планирования, формирования промышленной политики, территориального планирования. Проблемам государственной промышленной политики, реализуемой в Российской Федерации, посвящены научные работы и доклады многих российских ученых. Наибольший вклад в развитие отечественной теории промышленной политики внесли Л. И. Абалкин, А. И. Амосов, Э. Ф. Баранов, В. И. Волошин, С. Ю. Глазьев, М. Ю. Горст, Р. С. Гринберг, А. В. Данильцев, Я. Н. Дубенецкий, Г. Б. Клейнер, Б. В. Кузнецов, А. С. Львов, А. Д. Некипелов, В. Л. Макаров, Н. А. Новицкий, Ю. Г. Павленко, В. М. Полтерович,

В. В. Попов, Ю. В. Симачев, С. С. Сулакшин, А. И. Татаркин, П. Г. Щедровицкий, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин и др. Ученые в целом отмечают важность и необходимость формирования единой государственной промышленной политики в России.

Проблемы территориального развития промышленного производства России, а также структурной политики широко освещены в отечественной экономической науке. Следует отметить научный вклад в этой области таких российских ученых, как Л. И. Абалкин, П. Я. Бакланов, Ю. Б. Винслав, В. М. Гильмундинов, С. Ю. Глазьев, В. Е. Дементьев, Д. С. Львов, О. А. Романова, О. С. Сухарев, А. И. Татаркин.

Исследования в области промышленной политики, проводимые в последние годы, в основном сконцентрированы на структурных проблемах национальной экономики, развитии инноваций в промышленности, однако отсутствуют системные исследования, посвященные месту промышленной политики в государственном регулировании экономических процессов, формулированию целей промышленной политики, согласованности федеральной и региональных промышленных политик и т. д.

Научная новизна исследования заключается в решении крупной научной проблемы по разработке теоретических основ и методологии формирования политики промышленного развития.

Целью исследования является обоснование методологии формирования промышленной политики. **Задачами** исследования являются: определение приоритетов территориального развития промышленности, оценка территориального состояния промышленности, определение территориального распределения объектов промышленности.

Теоретическая и практическая значимость работы. Разработанная методика оценки территориальных диспропорций промышленного развития может использоваться при принятии решений по размещению новых производств в рамках промышленной политики, реализуемой как на уровне страны, так и на уровне отдельных территорий.

Предложена методика оценки степени соответствия структуры промышленности страны и регионов оптимальным пропорциям, которая может использоваться для выработки особых подходов к проведению промышленной политики в регионах, имеющих нетипичную структуру промышленности.

Методология. Исследование основывалось на системном и диалектическом подходах. В рамках этих подходов применены общенаучные методы субъектно-объектного, функционально-структурного, дескриптивно-динамического, уровневого, факторного анализа, типологического, классификационного и графического моделирования.

Основная часть

Такое крупное государство, как Российская Федерация, должно уделять особое внимание территориальному развитию. Территориальное развитие должно быть направлено на достижение сбалансированности развития регионов, устранение диспропорций их социально-экономического развития [1]. При этом очевидно, что сбалансированное развитие регионов не означает единую модель развития, напротив, поскольку регионы сильно различаются

между собой по социально-демографическим, природно-климатическим, географическим и экономическим показателям, то для каждого региона должна вырабатываться индивидуальная стратегия развития, в том числе и промышленного развития [2–3]. Так как регионы России отличаются друг от друга, для каждого из них существует своя оптимальная структура промышленности, как по видам экономической деятельности, так и по глубине диверсификации [4].

Очевидно, что приоритеты территориального развития промышленности должны определяться прежде всего на федеральном уровне. Отметим, что в Федеральном законе № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [5] территориальному развитию промышленности отводится глава 3 «Территориальное развитие промышленности». Однако в статьях 19 и 20, составляющих данную главу, рассмотрены лишь два инструмента поддержки промышленности в регионах: индустриальные парки и промышленные кластеры. При этом закон ссылается на такие документы, как Стратегия пространственного развития РФ и схемы территориального планирования РФ и субъектов РФ. Данные документы рассмотрены в Федеральном законе № 172-ФЗ от 28.06.2014 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в статьях 20 и 30 соответственно [6].

Стратегия пространственного развития Российской Федерации является принципиально новым типом документа для России, сочетающего в себе подходы стратегического и территориального планирования [7]. Несмотря на то что федеральный закон датируется серединой 2014 г., в настоящее время стратегия пространственного развития РФ отсутствует.

Рассмотрим схемы территориального планирования Российской Федерации. Согласно статье 30 Федерального закона № 172-ФЗ от 28.06.2014 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» они разрабатываются в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации и основываются на основных положениях стратегии социально-экономического развития Российской Федерации, стратегии пространственного развития Российской Федерации, стратегиях социально-экономического развития макрорегионов, отраслевых документах стратегического планирования Российской Федерации с учетом требований, определенных Градостроительным кодексом и иными нормативными правовыми актами [6].

Как видим, большинство документов, на которых основываются схемы территориального планирования, отсутствуют полностью или частично (полностью отсутствуют стратегия пространственного развития Российской Федерации, стратегии социально-экономического развития макрорегионов, частично отсутствуют отраслевые документы стратегического планирования). Поэтому схемы территориального планирования, принятые в настоящее время (схемы территориального планирования РФ в области энергетики, транспорта, трубопроводов, здравоохранения, образования, обороны, а также схемы территориального планирования субъектов РФ), очевидно, требуют доработок после принятия основных стратегических документов [8].

В целом следует отметить, что основы регионального планирования в России претерпевают серьезные изменения. Однако территориальное развитие промышленности до сих пор носит больше спонтанный характер. Дело в том, что в настоящее время субъекты РФ поставлены в условия

жесткой конкуренции друг с другом за размещение новых производств. Частный инвестор зачастую выбирает из нескольких регионов, исходя из сложившихся механизмов поддержки, имеющейся инфраструктуры и ресурсов [9].

Такой «рыночный» подход ведет к тому, что регионы с более развитой инфраструктурой, большими бюджетными возможностями имеют преимущество перед отстающими регионами. В результате диспропорции в территориальном распределении производств, как и в социально-экономическом развитии регионов, только увеличиваются [10].

Состояние промышленности в отдельных регионах характеризуется следующими тенденциями:

- фрагментация промышленных комплексов на уровне отдельных регионов;
- слабый уровень межрегиональных связей;
- бессистемность в изменении специализации регионов (по большей части это происходит случайно);
- низкая конкурентоспособность многих видов производств, включая исчезновение целых секторов производств, демонтаж производственных площадей, неспособность обслужить задачи по замене фондов даже на уровне собственного региона;
- неэффективные институты стимулирования отечественной индустрии в регионах, недоразвитость институтов развития [11].

Кроме того, конкуренция между регионами в сфере наилучших условий для бизнеса, например путем предоставления налоговых льгот, ведет к общим бюджетным потерям регионов. Например, в настоящее время практически все регионы предоставляют инвесторам льготы по налогу на прибыль (в части, зачисляемой в бюджет субъекта Федерации) и налогу на имущество организаций. В результате этого финансовые меры поддержки уже не являются решающими для инвесторов при выборе регионов, скорее, финансовые льготы стали восприниматься как само собой разумеющиеся. На первый план выходят другие конкурентные преимущества, такие как возможность приобретения земли в собственность, сроки согласования разрешений на строительство, подключения к сетям и т. д. [12].

Такое положение не может считаться оптимальным для регионов, да и для государства в целом. В этой связи необходимо на общегосударственном уровне заниматься размещением новых производств, возможно предлагая дополнительные федеральные льготы инвесторам, осуществляющим деятельность в «непривлекательных» регионах [13].

Территориальное развитие промышленности должно основываться на оптимальности географического распределения объектов производства [14]. Критериями оптимальности в данном случае будут являться следующие.

Во-первых, минимизация транспортных затрат при доставке сырья и готовой продукции. Потребителями и поставщиками промышленных предприятий, как правило, являются другие предприятия, поэтому речь идет о взаимном пространственном расположении предприятий относительно друг друга. Такое расположение может быть организовано эффективно, когда не возникает дефицита и сбоев в поставках сырья или транспортное плечо позволяет реализовывать промышленную продукцию с минимальной наценкой. Пространственное расположение предприятий может быть и недостаточно эффективным. В этом случае будут наблюдаться сбои поставок сырья, дефицит сырья на локальных региональных рынках, высокие транспортные наценки в конечной цене товара и т. п.

Во-вторых, соответствие развития объектов промышленности демографической ситуации. Население является важнейшим ресурсом для промышленных предприятий, в то же время население формирует основной спрос на конечную продукцию многих промышленных предприятий.

В-третьих, соответствие объектов промышленного производства материальным и финансовым ресурсам. Это означает, что территориальное развитие промышленности должно быть взаимоувязано с инфраструктурным развитием страны. Кроме того, промышленные предприятия должны быть обеспечены финансовыми услугами, без которых в современной экономике трудно конкурировать с другими предприятиями. Здесь речь идет не только о кредитах и проектном финансировании, но и об услугах расчетно-кассового обслуживания, финансовых расчетов, валютного хеджирования и т. д. [15].

Таким образом, на территориальное распределение объектов промышленности накладывается множество ограничений, вытекающих из указанных критериев эффективности [16].

Проведем исследование ряда проблем территориального распределения промышленности, а именно [17]:

— равномерность распределения промышленности по регионам страны;

— выявление взаимосвязей и закономерностей между территориальным распределением объектов промышленности и уровнем социально-экономического развития территорий.

Результаты

Проанализируем территориальное размещение промышленного производства по абсолютным и относительным показателям. Основным абсолютным показателем промышленного производства является объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по регионам [18]. Ниже представлен анализ объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг по федеральным округам.

Как видим, наибольший вклад в промышленное производство имеют Центральный, Приволжский и Уральский федеральные округа. В совокупности объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в 2015 г. в них составил 32 трлн руб., или 2/3 всего объема РФ. При этом необходимо отметить, что федеральные округа имеют четко выделенную специализацию по отрасли промышленности (табл. 1).

Таблица 1

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности по федеральным округам Российской Федерации в 2015 г., млрд руб.

Территория	Добыча полезных ископаемых (место / млрд руб.)	Обрабатывающие производства (место / млрд руб.)	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (место / млрд руб.)	Промышленность (место / млрд руб.)	Площадь, км ²	Население, тыс. человек (2017 г.)
Российская Федерация	11 171	33 087	4833	49 091	17 152 136	149 127,9
Центральный федеральный округ	5 / 1038	1 / 11 077	1 / 1467	1 / 13 582	6 650 205	139 209,6
Северо-Западный федеральный округ	6 / 713	3 / 4496	5 / 518	4 / 5727	4 / 1 686 972	5 / 13 899,3
Южный федеральный округ	7 / 227	6 / 2107	6 / 321	6 / 2655	7 / 447 821	4 / 16 428,5
Северо-Кавказский федеральный округ	8 / 22,1	8 / 362	8 / 123	8 / 507,1	8 / 170 439	7 / 9775,8
Приволжский федеральный округ	2 / 1704	2 / 6901	2 / 880	2 / 9485	5 / 1 036 975	2 / 29 636,6
Уральский федеральный округ	1 / 4339	4 / 4056	4 / 593	3 / 8988	3 / 1 818 497	6 / 12 345,8
Сибирский федеральный округ	3 / 1585	5 / 3467	3 / 624	5 / 5676	2 / 5 144 953	3 / 19 326,2
Дальневосточный федеральный округ	4 / 1534	7 / 565	7 / 275	7 / 2374	1 / 6 169 329	8 / 6182,7
Крымский федеральный округ	9 / 8,4	9 / 56,1	9 / 31,2	9 / 95,7	9 / 26 945	9 / 2323,4

Большинство округов специализируются на обрабатывающем производстве, которое превалирует в общем объеме промышленного производства. Однако два округа — Уральский и Дальневосточный — специализируются на добывающей промышленности, которая имеет больший вес в промышленности. Специализация округов в таблице выделена цветом.

Также в таблице представлены ранги округов по объему промышленного производства и отдельным отраслям промышленности. Например, лидер промышленного производства — Центральный федеральный округ занимает 1-е место по объему промышленности, в том числе по объему обрабатывающего производства и производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Однако по добыче полезных ископаемых ЦФО занимает лишь 5-е место

среди всех округов. Приволжский федеральный округ занимает 2-е место по всем абсолютным показателям. Уральский федеральный округ, являясь лидером по добывающей промышленности, в результате занимает 3-е место по объему промышленного производства в России.

Добывающая промышленность преимущественно сконцентрирована в восточной части России — на Урале, в Сибири и Дальнем Востоке. Обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды в основном сконцентрированы в западной части страны.

Рассматривая факторы территориального развития промышленности, по абсолютным данным федеральных округов был проведен корреляционный анализ (табл. 2 на стр. 318) [19].

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между объемом отгруженных товаров в промышленности и абсолютными показателями федеральных округов

Абсолютные показатели ФО	Вид деятельности			
	Добыча полезных ископаемых (место / млрд руб.)	Обрабатывающие производства (место / млрд руб.)	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды (место / млрд руб.)	Промышленность (место / млрд руб.)
Площадь, км ²	0,334	-0,179	-0,041	-0,046
Население, тыс. человек	0,110	0,942	0,945	0,864

Видно, что только объем производства в отрасли добычи полезных ископаемых положительно коррелирует с площадью федеральных округов, тогда как остальные отрасли промышленности и промышленность в целом распределены по территориям неравномерно, что отражено в отрицательных значениях коэффициентов корреляции с площадью территорий.

Взаимосвязь с численностью населения федеральных округов для отрасли добычи полезных ископаемых очень слабая, а для остальных отраслей и промышленности в целом очень тесная.

Таким образом, можно сделать важный вывод относительно территориального развития промышленности. Распределение промышленного производства по территории страны сильно зависит от численности населения в соответствующих регионах и слабо коррелирует с площадью территорий. Единственным исключением является добыча полезных ископаемых. Для данной отрасли в первую очередь важна площадь осваиваемых территорий.

Далее рассмотрим структуру территориального развития промышленности по федеральным округам России по относительным показателям (табл. 3) [20].

Таблица 3

Доля объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности по федеральным округам РФ, %

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Справочно	
							Доля в общей площади, км ²	Доля в населении, тыс. человек
Добыча полезных ископаемых								
<i>Российская Федерация</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	10,0	10,4	10,0	10,7	9,3	9,3	3,8	26,3
Северо-Западный федеральный округ	7,1	6,8	6,5	6,7	6,4	6,4	9,8	9,3
Южный федеральный округ	1,4	1,4	1,7	2,0	2,0	2,0	2,6	11,0
Северо-Кавказский федеральный округ	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1,0	6,6
Приволжский федеральный округ	15,2	15,5	15,1	16,3	15,2	15,3	6,0	19,9
Уральский федеральный округ	40,6	39,4	41,3	39,0	38,9	38,8	10,6	8,3
Сибирский федеральный округ	14,1	14,3	13,2	13,2	13,5	14,2	30,0	13,0
Дальневосточный федеральный округ	11,3	12,1	11,9	11,9	14,4	13,7	36,0	4,1
Обрабатывающие производства								
<i>Российская Федерация</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	30,3	29,7	29,7	31,8	32,9	33,5	3,8	26,3
Северо-Западный федеральный округ	14,4	15,0	15,5	14,8	14,4	13,6	9,8	9,3
Южный федеральный округ	6,0	5,8	6,1	6,0	6,2	6,4	2,6	11,0
Северо-Кавказский федеральный округ	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	6,6
Приволжский федеральный округ	21,9	22,6	22,6	22,0	21,3	20,9	6,0	19,9
Уральский федеральный округ	13,1	13,1	12,8	12,4	11,8	12,3	10,6	8,3
Сибирский федеральный округ	11,5	11,0	10,6	10,4	10,5	10,5	30,0	13,0
Дальневосточный федеральный округ	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	36,0	4,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды								
<i>Российская Федерация</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	31,6	33,0	31,2	30,5	30,0	30,4	3,8	26,3
Северо-Западный федеральный округ	10,8	10,9	11,4	12,1	12,0	10,7	9,8	9,3
Южный федеральный округ	5,9	6,2	6,3	6,7	6,3	6,6	2,6	11,0
Северо-Кавказский федеральный округ	2,4	2,4	2,5	2,5	2,6	2,5	1,0	6,6
Приволжский федеральный округ	19,2	18,7	18,4	18,2	18,4	18,2	6,0	19,9
Уральский федеральный округ	12,7	12,3	12,7	12,7	12,7	12,3	10,6	8,3
Сибирский федеральный округ	12,0	11,4	12,1	12,0	12,2	12,9	30,0	13,0
Дальневосточный федеральный округ	5,4	5,1	5,5	5,4	5,6	5,7	36,0	4,1

Территория	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Справочно	
							Доля в общей площади, км ²	Доля в населении, тыс. человек
Промышленность, всего								
<i>Российская Федерация</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	26,1	25,7	25,2	26,8	27,4	27,7	3,8	26,3
Северо-Западный федеральный округ	12,4	12,6	12,9	12,6	12,4	11,7	9,8	9,3
Южный федеральный округ	5,0	4,9	5,1	5,2	5,3	5,4	2,6	11,0
Северо-Кавказский федеральный округ	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	6,6
Приволжский федеральный округ	20,1	20,5	20,4	20,3	19,7	19,3	6,0	19,9
Уральский федеральный округ	19,0	19,0	19,5	18,5	17,9	18,3	10,6	8,3
Сибирский федеральный округ	12,1	11,8	11,4	11,2	11,4	11,6	30,0	13,0
Дальневосточный федеральный округ	4,2	4,4	4,4	4,4	4,9	4,8	36,0	4,1

■ 1-е место ■ 2-е место ■ 3-е место

Как видим, за 2010–2015 гг. доля промышленного производства ЦФО в структуре совокупного объема по России выросла с 26,1 до 27,7 %. Также выросла доля промышленности ЮФО и ДФО. Остальные федеральные округа уменьшили свой вклад в промышленное производство РФ. Округа-лидеры по вкладу в совокупный объем промышленного производства выделены цветом.

Рассмотрим отдельные отрасли промышленного производства. Основная доля добычи полезных ископаемых приходится на УФО, ПФО и СФО. При этом следует отметить, что доля УФО в общей структуре добычи полезных ископаемых падала с 40,6 % в 2010 г. до 38,8 % в 2015 г. Также снижение вклада в добывающую промышленность наблюдалось в СЗФО и ЦФО.

Основной вклад в обрабатывающую промышленность вносят ЦФО, ПФО и СЗФО: на них приходилось 68 % всей обрабатывающей промышленности в 2015 г. При этом доля в общей структуре обрабатывающей промышленности росла только в ЦФО, ЮФО, УФО и ДФО. Вклад остальных округов снизился.

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды сосредоточено в основном в ЦФО, ПФО и СФО. На эти округа приходилось 61,5 % в 2015 г.

Рассчитаем концентрацию развития промышленности внутри каждого федерального округа на основе Индекса Херфиндала — Хиршмана по данным за 2015 г.

Индекс Херфиндала — Хиршмана ограничен сверху 10 000 при исчислении долей в процентах или 1,0 при прямом, беспроцентном использовании долей для расчетов. Причем это значение достигается только в случае чистой монополии одной фирмы или в нашем случае одного региона) и ограничен снизу 10 000/ n , где n — количество регионов в федеральном округе (причем данное значение будет достигаться в случае равного распределения долей промышленного производства между регионами данного федерального округа). Поскольку количество регионов в федеральных округах варьируется от 2 до 19, то есть является небольшим для применения данного индекса, то минимальное значение индекса может быть высоким и фактическое значение индекса может интерпретироваться неверно. Поэтому предлагается оценивать концентрацию по небольшой выборке как разницу между фактическим и минимальным значением индекса Херфиндала — Хиршмана.

В таблице 5 приведены расчетные значения фактических и минимальных значений индекса Херфиндала — Хиршмана по федеральным округам, а также разница между фактическим и минимальным значением.

Таблица 5

Концентрация промышленного производства внутри федеральных округов РФ

Федеральный округ	ИНН _{ДОБ}	ИНН _{ОБРАБ}	ИНН _{ЭЛ}	ИНН _{ПРОМ}	min ИНН	ИНН _{ДОБ} - min	ИНН _{ОБРАБ} - min	ИНН _{ЭЛ} - min	ИНН _{ПРОМ} - min
Центральный федеральный округ	7139	2308	2223	2518	555	6584	1753	1668	1963
Северо-Западный федеральный округ	2937	2524	1818	2020	1000	1937	1524	818	1020
Южный федеральный округ	3740	3081	2977	2812	1666	2074	1415	1311	1146
Северо-Кавказский федеральный округ	2550	4710	3975	4364	1430	1120	3280	2545	2934
Приволжский федеральный округ	1776	1198	1032	1177	714	1062	484	318	463
Уральский федеральный округ	9489	3249	3677	4807	2500	6989	749	1177	2307
Сибирский федеральный округ	2353	1610	1375	1569	833	1520	777	542	736
Дальневосточный федеральный округ	3297	2570	1714	2067	1111	2186	1459	603	956

Вообще в зависимости от величины индекса Херфиндаля — Хиршмана выделяют три типа концентрации рынков:

- I тип — высокая концентрация при $1800 < \text{HHI} < 10\,000$;
- II тип — умеренная концентрация при $1000 < \text{HHI} < 1800$;
- III тип — низкая концентрация при $\text{HHI} < 1000$.

Как видим, наибольшая концентрация отмечается в ЦФО и УФО по добывающей промышленности, что свидетельствует о крайне неравномерном развитии данной отрасли промышленности в этих федеральных округах. Индекс Херфиндаля — Хиршмана здесь превышает минимальное значение (ЦФО — 555 и УФО — 2500) более чем на 6000. Добывающая промышленность в целом имеет либо высокую, либо умеренную концентрацию во всех федеральных округах.

Что касается обрабатывающей промышленности, то высокая концентрация наблюдается только в СКФО. Довольно равномерно обрабатывающая промышленность распределена по регионам ПФО, УФО и СФО. В ЦФО, СЗФО и ЮФО распределение обрабатывающих производств имеет умеренную концентрацию.

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды неравномерно распределено в СКФО и УФО;

умеренная концентрация наблюдается в ЦФО и ЮФО; в остальных округах наблюдается равномерное распределение производств данной отрасли промышленности.

Заключение

Распределение промышленного производства по территории страны сильно зависит от численности населения в соответствующих регионах и слабо коррелирует с площадью территорий. На территориальное распределение объектов промышленности накладывается множество ограничений, вытекающих из указанных критериев эффективности.

На основе данного анализа предлагается разработать рекомендации для дальнейшего размещения новых производств как на территории страны, так и внутри федеральных округов и макрорегионов. Основной их целью должно быть выравнивание территориального развития промышленности, выделение кластеров, специализирующихся на тех или иных видах промышленного производства. Представленная методология может использоваться не только для уровня отраслей промышленности, но и для отдельных видов экономической деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Доклад о промышленной политике Российской Федерации. URL: <http://prompolit.ru/>
2. Регионы России: экономическая конъюнктура (социально-экономическая информация) Т. 2 / Центр экономической конъюнктуры при правительстве РФ. М., 2015.
3. Naude W. Industrial Policy: Old and New Issues. Working Paper No. 2010/106, United Nations University. World Institute for the Development Economics Research. 2010. September.
4. Павлинова Е. И. О диверсификации промышленного производства в России // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Экономика. Информатика. 2018. Т. 45. № 1. С. 39–47.
5. Федеральный закон № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Федеральным закон №172-ФЗ от 28.06.2014 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
7. Постановление Правительства РФ от 20.08.2015 № 870 «О содержании, составе, порядке разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также о порядке осуществления мониторинга и контроля ее реализации» // СПС «КонсультантПлюс».
8. Государственная промышленная политика России: проблемы формирования и реализации. М. : Торгово-промышленная палата РФ, 2003. 120 с.
9. Винслав Ю. Б. Национальная промышленная политика: еще раз об абсолютной модернизационной необходимости и ключевых параметрах развертывания // Российский экономический журнал. 2012. № 4. С. 3–26.
10. Warwick K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2013. No. 2. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>
11. Попов В. В. Промышленная политика — как определить отрасли, которые надо поддерживать // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 2(22). С. 186–190.
12. Материалы Фонда развития промышленности. URL: http://www.pnzreg.ru/files/penza.ru/osnovnie_razdeli/podderka_biznesa.pdf
13. The Donor Committee for Enterprise Development. Industrial policy. URL: http://www.enterprise-development.org/page/industrial-policy#_ftn1
14. Алексейчева Е. Ю. Экономическая география и регионалистика : учебник. М. : Дашков и К, 2012. 377 с.
15. Юрий Медведев: Академия наук РФ проводит исследования территориального планирования страны // Российская газета. URL: <http://krasnoyarsk.er.ru/news/2014/5/28/akademiya-nauk-rf-provodit-issledovaniya-territorialnogo-planirovaniya-strany>
16. Дементьев В. Е. Об ориентирах промышленной политики // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 2(22). С. 201–205.
17. Павлинова Е. И. Проблемы территориального развития промышленного производства в России // Экономические и гуманитарные науки. 2017. № 7(306). С. 96–103.
18. Гнидченко А. А. Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 1(21). С. 83–109.
19. Носко В. П. Эконометрика. М. : Дело, 2011. 672 с.
20. Минакир П. А. Промышленная политика // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 2(22). С. 180–185.

REFERENCES

1. Report of industrial policy of the Russian Federation. (In Russ.). URL: <http://prompolit.ru/>
2. Regions of Russia: economic conjuncture (social-economic information). Vol. 2. Moscow, 2015. (In Russ.).
3. Naude W. Industrial Policy: Old and New Issues. Working Paper No. 2010/106, United Nations University. World Institute for the Development Economics Research. 2010. September.
4. Pavlinova E. I. On diversification of industrial production in Russia // Scientific bulletin of Belgorod State University. Economics. Science of information. Vol. 45. No. 1. Pp. 39–47. (In Russ.).
5. Federal law No. 488-FL. On industrial policy of the Russian Federation // RLS “ConsultantPlus“. (In Russ.).
6. Federal law No. 172-FL dated 28.06.2014. On strategic planning in the Russian Federation // RLS “ConsultantPlus“. (In Russ.).
7. Decree of the RF Government dated 20.08.2015 No. 870 On the content, composition, procedure of development and approval of the strategy of spatial development of the Russian Federation, as well as the procedure of its implementation monitoring and control // RLS “ConsultantPlus“. (In Russ.).
8. State industrial policy of Russia: issues of establishing and implementation. M. : Chamber of Commerce and Industry of the RF, 2003. 120 p. (In Russ.).
9. Vinslav Yu. B. National industrial policy: one more time about absolute modernization demand and key parameters of deployment // Russian economic journal. 2012. No. 4. Pp. 3–26. (In Russ.).
10. Warwick K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2013. No. 2. URL: [http:// dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en](http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en)
11. Popov V. V. Industrial policy — the way to determine industries that need support // Journal of new economic association. 2014. No. 2(22). Pp. 186–190. (In Russ.).
12. Materials of the Foundation of industrial development. (In Russ.). URL: http://www.pnzreg.ru/files/penza.ru/osnovnie_razdeli/podderka_biznesa.pdf
13. The Donor Committee for Enterprise Development. Industrial policy. URL: http://www.enterprise-development.org/page/industrial-policy#_ftn1
14. Alekseicheva E. Yu. Economic geography and regional studies. M. : Dashkov & Co, 2012. 377 p. (In Russ.).
15. Yuri Medvedev: the RF Academy of Sciences conducts examination of the country territorial planning // Russian newspaper. (In Russ.). URL: <http://krasnoyarsk.er.ru/news/2014/5/28/akademiya-nauk-rf-provodit-issledovaniya-territorialnogo-planirovaniya-strany>
16. Dementiev V. E. On benchmarks of industrial policy // Journal of new economic association. 2014. No. 2(22). Pp. 201–205. (In Russ.).
17. Pavlinova E. I. Issues of the territorial development of industrial production in Russia // Economic and humanitarian sciences. Scientific and practical journal. 2017. No. 7(306). Pp. 96–103. (In Russ.).
18. Gnidchenko A. A. Improvement of the assessment methods of the structure and basis of export potential by means of export diversification // Journal of new economic association. 2014. No. 1(21). Pp. 83–109. (In Russ.).
19. Nosko V. P. Econometrics. M. : Delo, 2011. 672 p. (In Russ.).
20. Minakir P. A. Industrial policy // Journal of economic association. 2014. No. 2(22). Pp. 180–185. (In Russ.).

Как цитировать статью: Павлинова Е. И. Об оценке равномерности территориального развития промышленного производства России // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 314–321. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.129.

For citation: Pavlinova E. I. Assessment of the uniformity of territorial development of industrial production in Russia // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 314–321. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.129.

УДК 33
ББК 65.32

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.139

Ваканова Елена Николаевна,
post-graduate student of the department of marketing,
economics of enterprises and organizations,
Saratov socio-economic
institute (branch)
of Plekhanov Russian University,
Saratov,
e-mail: samginaelena@yandex.ru

Баканова Елена Николаевна,
аспирант кафедры маркетинга,
экономики предприятий и организаций,
Саратовский социально-экономический
институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Саратов,
e-mail: samginaelena@yandex.ru

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ОГРАНИЧЕНИЙ

SMALL AGRIBUSINESS OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF NEW POSSIBILITIES AND LIMITATIONS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economy and management of national economy

Статья посвящена стратегии устойчивого развития малых форм агробизнеса, а также выявлению проблем реализации данной стратегии в агропромышленном комплексе Российской Федерации. Цель исследования — раскрыть значимость и важность государственной поддержки малых форм агропредпринимательства в контексте достижения продовольственной безопасности страны, эффективность оказанных мер государственной поддержки в финансировании указанных форм субъектов в агропромышленном комплексе. Сделаны выводы о позитивных трендах в развитии малых форм хозяйствования в условиях новых возможностей и ограничений. Представлена оценка результативности оказанных мероприятий в рамках основных подпрограмм поддержки сельского хозяйства и развития малого агробизнеса, намечены положительные тенденции в доступности и привлечении заемных средств малым формам хозяйствования АПК. Также показаны проблемы, сдерживающие развитие малого агробизнеса в РФ: дифференциация в уровне и механизмах поддержки крупных и малых форм хозяйствования, разная их доступность к кредитным ресурсам и субсидиям, высокие бюрократические издержки получения, низкий уровень материально-технической базы и т.д. В заключении статьи обосновываются перспективы развития и уделяется внимание проблематичным факторам в стратегии развития малых форм агробизнеса в Российской Федерации. Доказано, что достижение продовольственной безопасности России на данном этапе развития аграрной экономики невозможно без формирования ресурсов продовольственного рынка за счет малого агробизнеса, но при условии повышения эффективности агропродовольственной политики на всех уровнях. Данный экономический уклад имеет потенциал не только для реализации стратегии импортозамещения, но и для интеграции в мировой продовольственный рынок.

The article is devoted to the sustainable development of small forms of agribusiness, as well as identifying problems in the implementation of this strategy in the agro-industrial complex in the Russian Federation. The purpose of the study is to reveal the importance and importance of state support

for small forms of agricultural entrepreneurship in the context of achieving food security of the country, the effectiveness of state support measures in the financing of these forms of entities in the agro-industrial complex. The conclusions about the positive trends in development of small businesses in the new opportunities and constraints are made. The evaluation of the effectiveness of the activities within the main subprograms of support for agriculture and development of small agribusiness is presented; positive trends in the availability and borrowing of small forms of agriculture are outlined. It also shows the problems hindering the development of small agribusiness in Russia: differentiation in the level and mechanisms of support for large and small businesses, their different availability of credit resources and subsidies, high bureaucratic costs of obtaining, low level of material and technical base, etc. In conclusion, the article substantiates the prospects of development and focuses on the problematic factors in the development strategy of small forms of agribusiness in the Russian Federation. It is proved that the achievement of food security in Russia at this stage of development of the agricultural economy is impossible without the formation of food market resources at the expense of small agribusiness, but subject to improving the efficiency of agri-food policy at all levels. This economic structure has the potential not only to implement the strategy of import substitution, but also to integrate into the world food market.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор экономики, государственное регулирование АПК, малый агробизнес, агропредпринимательство, методы государственной поддержки малого агробизнеса, стратегия развития, потенциал развития, социальная база развития, инвестиционная активность, государственная поддержка, импортозамещение, продовольственная безопасность.

Keywords: agriculture, agricultural sector of economy, state regulation of agriculture, small agribusiness, agribusiness, methods of state support of small agribusiness, development strategy, development potential, social base of development, investment activity, state support, import substitution, food security.

Введение

Актуальность. Российская Федерация обладает достаточным потенциалом для выхода на лидирующие уровни и закрепление позиций среди государств — участников мирового рынка на основе повышения глобальной конкурентоспособности национального хозяйства. В целях устранения угрозы продовольственной национальной безопасности для России важно обеспечение стабильности социальных аспектов, в том числе повышение потенциала и роста национальной экономики в части развития малого агробизнеса, формирование действенных механизмов во взаимодействии малых субъектов АПК с мировым сообществом для реализации гражданами страны конституционных прав. Приоритетным направлением в среднесрочной перспективе обеспечения национальной безопасности выделена стратегия обеспечения продовольственной безопасности, которая основывается на стратегии импортозамещения основных продуктов питания, а также укрепления экспортного потенциала АПК. Успешное решение данных задач невозможно без дальнейшего устойчивого развития малого агробизнеса.

Несмотря на различные оценки перспектив малого агробизнеса, на данном этапе развития сельского хозяйства данный уклад аграрной экономики играет определенную роль в формировании ресурсов национального продовольственного рынка. Пока крупные агропредприятия не могут полностью обеспечить достаточность продовольствия в объеме, обеспечивающем пороговые значения продовольственной безопасности. Следует обратить внимание на суждения ведущих российских ученых: «Сложившаяся в России аграрная структура аномальна для мировой практики. Во всех других странах в аграрной структуре преобладает фермерский сектор, на его долю приходится основное производство продукции». Действительно, «ставка на несколько сверхкрупных компаний повышает риски для продовольственного снабжения страны...» [1].

Но дальнейшее развитие потенциала малого агробизнеса требует совершенствования агропродовольственной политики, так как оказываемая в настоящее время поддержка малого предпринимательства в сельском хозяйстве пока не оказала существенного влияния на аграрное производство.

Научная гипотеза исследования состоит в предположении, что в современных экономических условиях достижение продовольственной безопасности России возможно только при условии устойчивого развития малого агробизнеса, обладающего потенциалом роста, что требует дальнейшего совершенствования механизмов и инструментов его государственной поддержки. В условиях смены приоритетов с импортозамещения на укрепление конкурентных позиций российского агропромышленного комплекса на мировом продовольственном рынке малый агробизнес может стать одной из точек роста экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров с высокой долей добавленной стоимости, но при соответствующей финансовой и нефинансовой государственной поддержке.

Цель исследования состоит в обосновании роли малого агробизнеса в реализации обозначенных стратегических целей развития агропромышленного комплекса России и направлений дальнейшего совершенствования системы государственной поддержки для преодоления существующих барьеров дальнейшего устойчивого развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве.

Теоретическая значимость исследования состоит в расширении представления о механизмах устойчивого развития малого агробизнеса в целях обеспечения продовольственной безопасности страны.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования условий развития и факторов, сдерживающих развитие малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве, могут быть использованы при обосновании региональной программы поддержки развития малого агробизнеса, обеспечивающей повышение его экономической и социальной эффективности.

Методология исследования. В качестве основного метода исследования использован системный подход, предполагающий рассмотрение малого агробизнеса как элемента агропромышленного комплекса, как сложной социально-экономической системы. Кроме того, результаты научной работы основаны на использовании функционально-целевого подхода, в соответствии с которым рассмотрены основные цели устойчивого развития малого агробизнеса, а также его основные функции в достижении стратегических целей развития агропромышленного комплекса России. Выводы подтверждены проведением сравнительно-расчетных методов исследования динамики, структуры, роли малого агробизнеса в аграрной экономике России, а также методов и инструментов его государственной поддержки. Использован метод анкетирования для выявления наиболее выраженных проблем взаимодействия представителей субъектов малого предпринимательства в АПК с структурами государственной власти и механизмами в рамках проводимых мероприятий программы развития сельского хозяйства.

Основная часть

Сложившаяся структура российского сельского хозяйства характеризуется большим числом мелких форм хозяйствования и хозяйств населения. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г., в России насчитывается 36,1 тыс. сельскохозяйственных организаций, 24,3 тыс. из которых являются малыми предприятиями, включая микропредприятия, 174,8 тыс. — К(Ф)Х и ИП, 23,5 млн. граждан ведут личное подсобное и индивидуальное хозяйство.

Отмечается положительный тренд развития малого агробизнеса, рост его доли в структуре аграрной экономики России. Объемы сельскохозяйственной продукции, производимой малыми формами хозяйствования в 2017 г., составляют около 12,5 % продукции отрасли. Удельный вес в производстве сельскохозяйственной продукции К(Ф)Х, включая индивидуальных предпринимателей, в 2017 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 2,7 % (табл. 1 на стр. 324) [2]. Темпы роста производства продукции, производимой малыми формами хозяйствования, опережают темпы роста производства в сельскохозяйственных организациях. Индекс производства продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях в 2017 г. составил 105,8 %, а в К(Ф)Х и ИП — 109,8 %, что видно из табл. 2 (см. на стр. 324). По предварительным оценкам, вклад малого агробизнеса в решение задачи импортозамещения к концу 2020 г. в ценах 2015 г., сохраняя тенденцию роста 2017 г. к 2014 г., составит около 843,63 млрд. руб. и 14,5 % продукции отрасли соответственно [2].

Таблица 1

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в фактических ценах, млн. руб.)**

Годы	Хозяйства всех категорий			Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели			
	сельское хозяйство	в том числе		сельское хозяйство	удельный вес к хозяйствам всех категорий, %	в том числе	
		растениеводство	животноводство			растениеводство	животноводство
2013	3 687 075	1 918 774	1 768 301	361 321	9,8	277 762	83 559
2014	4 319 050	2 222 464	2 096 586	429 745	9,9	330 451	99 294
2015	5 164 877	2 791 370	2 373 507	574 981	11,1	459 986	114 995
2016	5 505 755	3 035 819	2 469 936	664 179	12,1	536 556	127 623
2017	5 111 771	2 601 014	2 510 757	637 038	12,5	500 630	136 408

Таблица 2

**Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в сопоставимых ценах, % к предыдущему году)**

Годы	Сельскохозяйственные организации			Крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели		
	сельское хозяйство	в том числе		сельское хозяйство	в том числе	
		растениеводство	животноводство		растениеводство	животноводство
2013	108,4	112,8	104,6	118,4	124,0	102,3
2014	106,7	107,2	106,2	110,4	111,6	106,2
2015	104,5	102,8	106,0	107,6	108,0	106,2
2016	108,0	111,5	104,5	113,1	115,2	104,9
2017	105,8	105,3	106,3	109,8	110,5	106,8

Таким образом, К(Ф)Х и частные подсобные хозяйства становятся крупнее, устойчивее, увеличивая производство продукции растениеводства и животноводства.

Характерной тенденцией изменения организационно-производственной структуры сельского хозяйства является увеличение роли К(Ф)Х в производстве зерновых, масличных культур, картофеля, овощей.

Но дальнейшее наращивание и эффективное использование потенциала малого агробизнеса в России требует дальнейшего совершенствования системы государственной поддержки, включая весь комплекс инструментов. Настоятельной необходимостью является смена приоритетов агропродовольственной политики в сторону увеличения государственной поддержки малых форм хозяйствования с целью не только наполнения отечественного рынка продукцией и импортозамещения, но и развития экспортного потенциала и решения социальных проблем села.

Начиная с 2017 г. поддержка малых форм хозяйствования не выделена в качестве отдельной подпрограммы, а вошла в подпрограмму «Содействие достижению целевых показателей реализации региональных программ развития АПК». В 2017 году в рамках «единой» субсидии поддержка малых форм хозяйствования осуществлялась в виде грантовой поддержки и развития начинающих фермеров, семейных животноводческих ферм, потребительских кооперативов, возмещения процентной ставки по кредитам. На эти цели было выделено 10,3 млрд. руб., или 26 % «единой» субсидии. Поглощение поддержки малых форм так называемой «единой субсидией», на наш взгляд, снижает уровень поддержки малого агробизнеса. Если учесть, что поддержка малых форм со-

ставляет всего лишь немногим больше 4 % от финансирования Госпрограммы, а в расчете на одно малое предприятие — 424 тыс. руб. в усредненных показателях, то такая поддержка является явно недостаточной. Кроме того, следует учесть, что малые формы хозяйствования зачастую на практике отсечены от других видов государственной поддержки бюрократическими барьерами, недостаточностью информирования и финансирования.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г., кредитные ресурсы получили 37,4 % сельскохозяйственных организаций и 11,7 % К(Ф)Х и 6,9 % индивидуальных предпринимателей (рис. 1) [3].

Естественно, со времени проведения последней сельскохозяйственной переписи прошло три года, но неравномерность и дискриминация малого агробизнеса в государственной поддержке и получении кредитных средств сохранилась. По оценкам Счетной палаты, в 2017 г. всего 1,6 % крестьянско-фермерских хозяйств получили гранты, доля произведенной продукции которых составила 0,6 % от общего объема сельхозпродукции. Объем средств федерального бюджета, направленных на предоставление грантов, за проверяемый период составил более 25 млрд. руб. Вместе с тем проверка Счетной палаты показала, что меры господдержки пока широкого распространения не получили и не оказали существенного влияния на развитие малых форм хозяйствования на селе.

Повышение инвестиционной привлекательности АПК в целом и малого агробизнеса в частности предполагает рост доступности кредитных ресурсов для предприятий агропромышленного комплекса (ежегодное привлечение кредитных ресурсов в объеме не менее 150 млрд. руб.) [4].

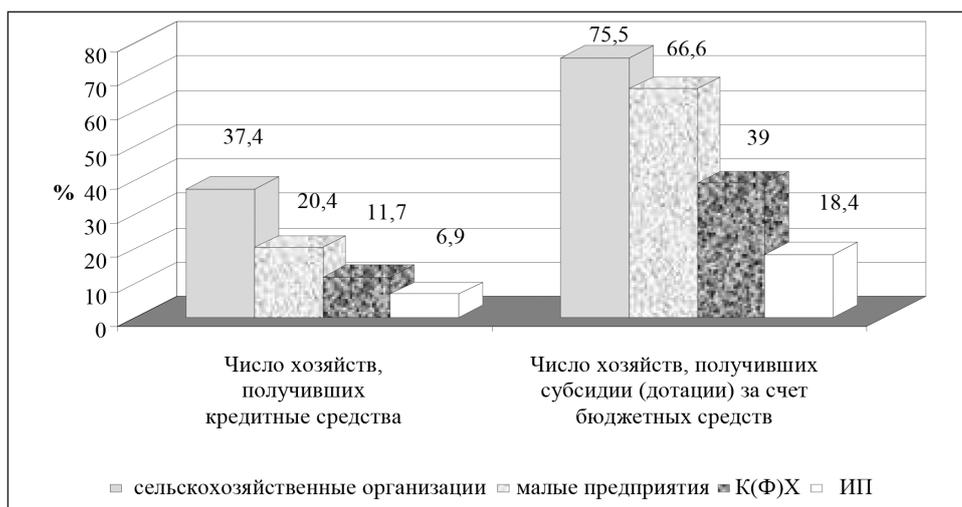


Рис. 1. Число хозяйств, получивших кредитные средства и субсидии (дотации) из бюджета, % от общего числа хозяйств соответствующей категории в РФ в 2015 г. [3]

В целях повышения эффективности льготного кредитования малых форм хозяйствования АПК, ведется работа по совершенствованию Минсельхозом России Правил льготного кредитования [5]. Согласно Правилам, с 1 января 2017 г. субсидии предоставляются напрямую кредитным организациям, участвующим в качестве уполномоченных банков, на возмещение недополученных ими доходов в размере 100 % ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации по кредитам, выданным организациям АПК, по ставке не более 5 % годовых. В соответствии с Правилами льготного кредитования, на малые формы хозяйствования приходится 20 % субсидий по льготным кредитам. Согласно ведомственному акту Минсельхоза России, объем субсидий по льготным краткосрочным кредитам, полученным малыми

формами хозяйствования, должен составлять не менее 20 %, по инвестиционным льготным кредитам — не менее 10 %. Также был расширен перечень заемщиков, относящихся к малым формам хозяйствования, таким образом, в перечень были включены хозяйственные партнерства, общества, индивидуальные предприниматели, осуществляющие производство и переработку сельхозпродукции, а также производственные кооперативы, закупающие сельскохозяйственное сырье, годовой доход которых составляет не более 120 млн. руб. за отчетный финансовый год.

Однако в 2017 г. объем средств федерального бюджета на оказание государственной поддержки в рамках возмещения части процентной ставки по кредитам малым формам хозяйствования сократился на 35,4 % (рис. 2) [5].

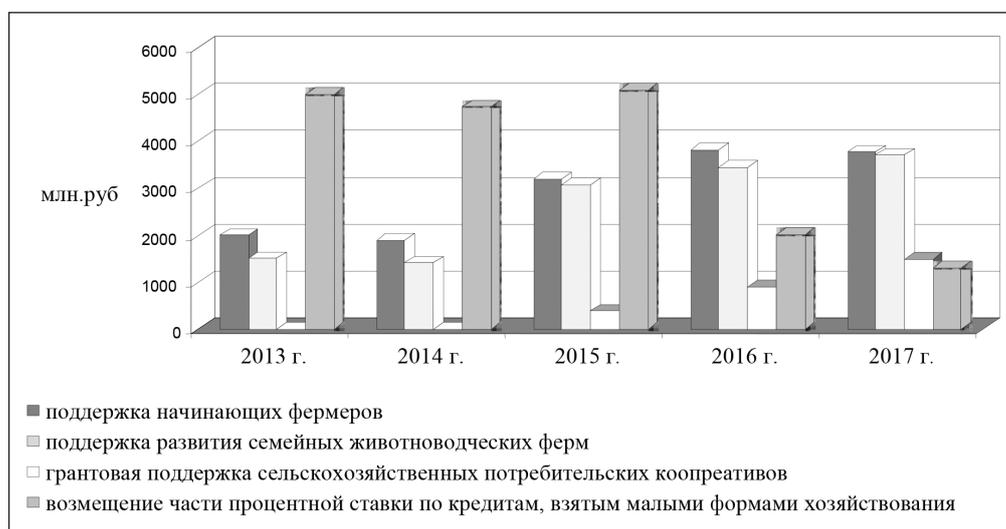


Рис. 2. Расходы федерального бюджета на поддержку малых форм хозяйствования в РФ в 2013–2017 гг.

Важнейшей задачей в развитии малых предприятий АПК является техническая модернизация агропромышленного комплекса: планируемый коэффициент обновления тракторов в сельскохозяйственных организациях в 2020 г. должен составить 2,9 %, зерноуборочных комбайнов — 4,7 %, кормоуборочных комбайнов — 4,3 % [4].

На полученные заемные средства по программе льготного кредитования при поддержке Минсельхоза России [5]

приобретено более 4 тыс. единиц сельскохозяйственной техники, в том числе 1,5 тыс. комбайнов и 415 тракторов (103 млрд. руб.), запущено строительство 51 тепличного комплекса мощностью 481 тыс. тон овощей в год (на сумму заемных средств 105,67 млрд. руб.), 91 молочного комплекса на 86 тыс. голов (34,13 млрд. руб.), 108 перерабатывающих предприятий (64,74 млрд. руб.). Сведения о реализации технической модернизации АПК представлены в табл. 3 на стр. 326 [5].

**Выполнение основных показателей результативности
по технической модернизации агропромышленного комплекса**

Показатели	2016 г., всего	2017 г., всего
Количество новой сельскохозяйственной техники, реализованной производителями сельскохозяйственной техники сельскохозяйственным производителям, ед.	17 483	26 366
В том числе:		
— зерноуборочные комбайны	3120	8983
— кормоуборочные комбайны	260	417
— тракторы	1092	2113
— другие виды техники	13 011	14 853

Однако технический уровень малого агробизнеса существенно ниже, чем крупного. По данным сельскохозяйственной переписи 2016 г., в среднем на 100 организаций (хозяйств) в малом агробизнесе приходилось в 3,4 раза меньше тракторов, в 4,6 раза — грузовых автомобилей, в 6,3 раза — разбрасывателей органических удобрений, в 5,6 раза — машин для внесения минеральных удобрений, в 5,5 раза — доильных установок. На 100 К(Ф)Х приходилось 180 тракторов, 86 плугов, 103 сеялки, пять доильных установок, один раздатчик кормов. Низкий уровень материально-технической базы малого агробизнеса, особенно хозяйств населения, снижает эффективность производства и конкурентоспособность их продукции.

Стратегия устойчивого развития АПК России ориентирована не только на вытеснение импортного продовольствия с отечественного рынка, но в первую очередь на рост экспортного потенциала с целью укрепления конкурентных позиций на мировом рынке продовольствия. В соответствии с Программой [4], планируемое увеличение объема экспорта продукции АПК (в денежном выражении) должно увеличиться в 2020 г. до 21,4 млрд. долларов США. Имея потенциал производства экологически чистой органической продукции, логистически доступности к ключевым рынкам продовольствия, широкое климатическое разнообразие и контроль над 55 % черноземов, российский

экспорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия по темпам роста входит в число мировых лидеров. В период с 2007 по 2016 г. объем продаж продукции АПК на внешний рынок вырос более чем в два раза — с 8,3 млрд. долларов в 2007 г. до 16,9 млрд. долларов в 2016 г. [5].

В настоящее время в России формируется национальная система поддержки и наращивании объемов экспорта, которая позволит увеличить число субъектов-экспортеров малого агробизнеса и нарастить объемы экспорта уже вышедшим на внешний рынок сельскохозяйственным товаропроизводителям. С ноября 2016 г. введен в действие Приоритетный проект «Экспорт продукции АПК» [4; 6]. Суть данного проекта заключается в продвижении экспорта сельскохозяйственной продукции и создании отраслевой системы поддержки, в обеспечении соответствия российской пищевой продукции требованиям регулирующих органов целевых зарубежных рынков. Проектом осуществляются мероприятия по развитию сельскохозяйственной кооперации, вовлечению малых и средних товаропроизводителей в экспортную деятельность.

Рассматривая данные табл. 4 [2; 7], следует отметить очень низкий уровень экспорта сельскохозяйственной продукции и товаров перерабатывающей промышленности АПК, в том числе субъектов малого агробизнеса. Он настолько мал, что не приводится в зарубежной статистике.

Таблица 4

Товарная структура экспорта в 2015 г., %

Страна	Экспорт всего	В том числе	
		продукты питания, табак, напитки	непродовольственное сырье, кроме топлива, растительные и животные жиры и масла
Россия	100	4,0	4,0
Германия	100	5,2	1,7
Великобритания	100	6,0	1,9
Франция	100	10,8	2,1
США	100	7,3	5,1
Канада	100	9,3	9,3
Австралия	100	15,3	32,0
Греция	100	17,6	6,8
Испания	100	14,7	3,8
Италия	100	8,0	1,7

Анализ динамики удельного веса малого агробизнеса в производстве сельскохозяйственной продукции (рис. 3 на стр. 327), дает основания для оптимистичного прогноза относительно укрепления его экспортного потенциала, учитывая, что в настоящее время Минсельхозом России утверждены программы продвижения и уве-

личения объемов экспорта отдельных видов продукции, в том числе продукции микро-, малых и средних предприятий АПК паспорта приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК».

Данные программы касаются экспорта зерновой продукции, сахара, масложировой и других видов продукции.

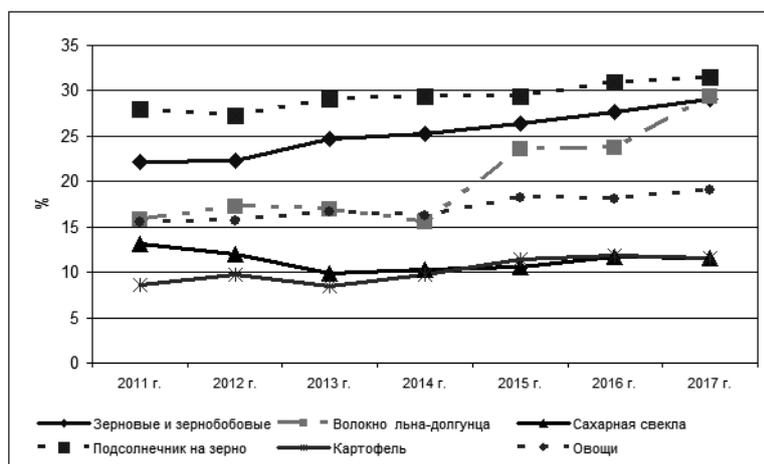


Рис. 3. Удельный вес продукции растениеводства, производимой К(Ф)Х и индивидуальными предпринимателями в 2011–2017 гг. в РФ.

Однако существуют опасения, что поддержка экспорта опять будет ориентирована на крупные агрохолдинги. С одной стороны, государственная поддержка крупных инвестиционных проектов дает возможность в более сжатые сроки реализовать задачи импортозамещения и увеличения экспорта продукции, но с другой стороны, мы согласны с мнением исследователей, что в настоящее время вклад малого агробизнеса недооценен, сельское хозяйство неоднородно, и преимущества крупных фирм в одних отраслях сельского хозяйства могут быть поставлены под сомнение в других. «Сельское хозяйство вообще очень неудобная сфера для обобщающих, уни-

версальных суждений ввиду значительной технологической специфики его отраслей, помноженной на природно-климатические нюансы» [8. с. 71].

Для выявления проблем, сдерживающих устойчивое развитие малых форм хозяйствования, был проведен социологический опрос представителей малого агробизнеса Саратовской области. Как показало исследование, наиболее частыми ответами опрошенных на вопрос о проблемах развития малого бизнеса в области были: «высокие налоги», «высокие проценты по кредитам в банках», «нестабильная экономическая ситуация в стране и области», «высокий уровень конкуренции», «коррупция» (рис. 4).

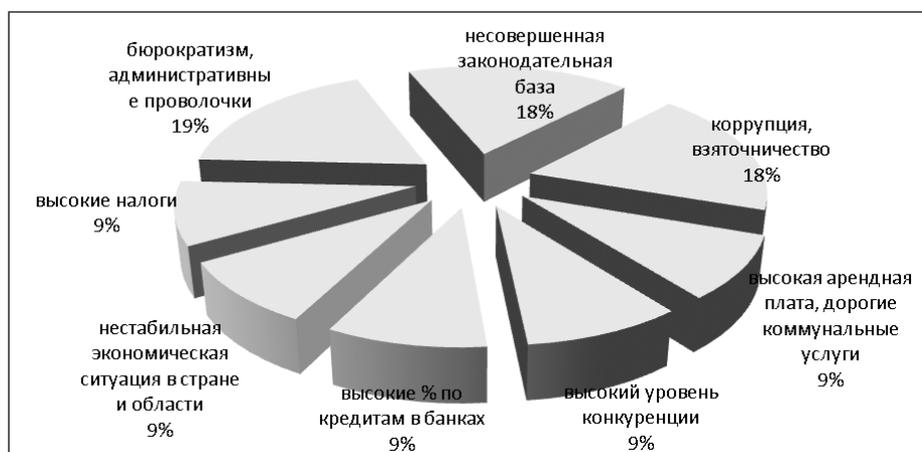


Рис. 4. Наиболее частые ответы на вопрос анкетирования «Что больше всего мешает развитию малого и среднего бизнеса в Саратовской области?», %

Для решения выявленных проблем необходимо в первую очередь создание равных условий в использовании средств и механизмов поддержки малого и крупного агробизнеса, так как в настоящее время приоритет по-прежнему отдается крупным предприятиям, прежде всего агрохолдингам. Главным недостатком сложившейся системы государственной поддержки, как отмечают ученые, является концентрация основной части субсидий у небольшой группы хозяйств [9].

Следует в законодательном порядке дать более четкое определение малому агробизнесу, так как хозяйства населения как непредпринимательский вид деятельности практически отсечены от государственной поддержки. Однако хозяйства населения дифференцированы, многие из них,

по сути, являются товарными хозяйствами. Также существующие экономические условия не способствуют трансформации хозяйств населения в К(Ф)Х. В первую очередь это касается проблем с налогообложением.

Распыление средств между многочисленными получателями бюджетной поддержки приводит к несопоставимости ее размеров и бюрократических издержек по получению. Поэтому следует четко сформулировать позицию относительно поддержки товарных хозяйств и предпринимать действенные меры, например освобождать от многочисленных проверок, давать налоговые льготы, предоставлять помощь в оформлении в собственность земельных участков и т. д.

Выводы и заключение

Совершенствование системы кредитования, а в частности программы льготного кредитования малых форм хозяйствования АПК, сыграло положительную роль в развитии агропромышленного комплекса. Благодаря расширенному перечню заемщиков, относящихся к сельхозпроизводителям, это позволило не отвлекать собственные оборотные средства на оплату процентной ставки в части субсидирования и не ожидать их последующего возврата в виде субсидий, а снизить финансовую нагрузку и повысить доступность кредитования, что особенно важно для малых форм предпринимательства в АПК. Значительным плюсом нового механизма льготного кредитования стало упрощение процедуры субсидирования за счет реализации механизма кредитования по принципу одного окна, что сократило срок оформления кредита и издержки товаропроизводителей на уплату процентов по кредитам в 1,5-2 раза.

Несмотря на это, результативность применения программ льготного финансирования малых форм хозяйствования АПК, их развитие сдерживается такими факторами, как, например, недостаточность финансирования, бюрократические барьеры на пути к получению кредитных ресурсов. При всех позитивных сдвигах в повышении доступности кредитных ресурсов предприятий АПК следует отметить, что малые формы хозяйствования испытывают сложность в своевременном освоении целевого использования заемных средств, так как значительное время с момента подачи документов на кредит по льготной ставке финансирования до момента получения кредита занимает бумажная волокита по согласованию и включению в реестр льготных заемщиков, рекомендованных уполномоченным банком.

Одним из целевых назначений использования заемных средств заемщиками является вложение во внеоборотные активы, то есть приобретение техники, оборудования, строительство новых комплексов и вложение в технологии. Однако обновление материально-технической базы малых предприятий АПК сдерживается фактором более быстрого темпа выбытия сельскохозяйственной техники над темпами обновления парка сельскохозяйственной техники из-за повышенной степени ее износа и высокой стоимости, а также высокой зависимостью от зарубежных технологий и производителей.

Мы согласны с мнением ученых, что для современного этапа развития агропромышленного комплекса стратегической задачей является не только реализация задач импортозамещения, но и укрепление позиций на мировом продовольственном рынке, наращивание экспорта [10]. Для стратегической активизации экспортной деятельности малых предприятий АПК необходимо объединение малых производителей сельскохозяйственной продукции в кластеры и компании, производящие конечный агропродукт с более высокой добавленной стоимостью, разработка суббрендов с целью популяризации и т. д. Большое значение имеет не только финансовая, но и нефинансовая поддержка экс-

портной деятельности малых форм хозяйствования в АПК. Все это позволит эффективно развиваться малым компаниям, планирующим выводить свою продукцию на внешние рынки, обеспечивать стабильный сбыт и продвижение экологичной продукции.

Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России, строительство, модернизация и реконструкция мелиоративных комплексов является мощной базой для дальнейшего развития малого агробизнеса. Однако и здесь есть такие негативные факторы, как высокая стоимость мелиоративных мероприятий и удобрений. В связи с этим складывается тенденция ограничения доступа малых форм агропредпринимательства к льготному кредитованию и субсидированию более крупных предприятий с более высокой рентабельностью хозяйственной деятельности, что создает дополнительные экономические риски.

Предусмотренное устойчивое развитие сельских территорий, комплексное обустройство автомобильными дорогами, объектами инженерной и социальной инфраструктуры расположенных в сельской местности населенных пунктов, а также проводимые мероприятия по повышению уровня жизни населения сельской местности создают социальную базу для развития малого агробизнеса. С другой стороны, развитие малых форм хозяйствования позволяет реализовать потенциал многофункционального развития аграрной экономики, которое выходит за рамки только сельскохозяйственного производства, приобретая геополитический смысл.

Основной вывод исследования состоит в том, что агробизнес сохранит свои позиции и будет развиваться на национальном уровне, а также на межстрановом, имея потенциал для интеграции в мировой продовольственный рынок.

Устойчивое развитие малых форм хозяйствования в АПК позволит решить задачу ускоренного импортозамещения основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Таким образом, безусловно, высока значимость существующих механизмов государственной поддержки в развитии малого агробизнеса России, решении задач самообеспечения страны по ключевым направлениям сельскохозяйственного производства и наращивания экспорта.

Из приведенной аналитики внедрения финансовых и инвестиционных механизмов Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции в сегменте малых форм хозяйствования агропромышленного комплекса Российской Федерации можно сделать положительные выводы о результативности проводимых мероприятий, но тем не менее остается нерешенной проблема недостаточной развитости системы поддержки малых агропредпринимателей в целях выхода на мировой рынок агроэкспорта, реализации потенциала сегмента малого предпринимательства в аграрной экономике, участия в решении геополитических вопросов малого предпринимательства в АПК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шагайда Н. И., Узун В. Я. Тенденции развития и основные вызовы аграрного сектора России. Аналитический доклад. РАНХиГС, 2017. 4 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru
3. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 г. URL: <http://mcx.ru/>
4. Правительство Российской Федерации. URL: <http://government.ru/news>

5. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. URL: <http://mcx.ru/>
6. КонсультантПлюс. Надежная правовая поддержка. URL: <http://www.consultant.ru/>
7. International Trade Statistics Yearbook, 2015, 2016. UN, New York, 2015, 2016. URL: https://www.un-ilibrary.org/international-trade-and-finance/international-trade-statistics-yearbook-ser-g_e9aba95b-en
8. Барсукова С. Ю. Дилемма «фермеры — агрохолдинги» в контексте импортозамещения // Общество и реформы. 2016. № 5. С. 63–74.
9. Узун В. Ограничение размера субсидий одному сельхозпроизводителю: необходимость, механизмы, последствия // АПК: экономика, управление. 2017. № 11. С. 12–31.
10. Киреева Н. А., Барышникова Н. А., Сухорукова А. М. Импортозамещение в АПК России: баланс национальных интересов и интеграции в мировой продовольственный рынок // Международный сельскохозяйственный журнал. 2017. № 2. С. 33–38.

REFERENCES

1. Shagaida N. I., Uzun V. Y. Tendencies of development and key challenges of the agricultural sector. Analytical report. 2017. 4 p. (In Russ.).
2. Federal state statistics service. (In Russ.). URL: <http://www.gks.ru/>
3. Results of the all-Russian agricultural census 2016. (In Russ.). URL: <http://mcx.ru/>
4. Government of the Russian Federation. (In Russ.). URL: <http://government.ru/news/>
5. Ministry of agriculture of the Russian Federation. (In Russ.). URL: <http://mcx.ru/>
6. ConsultantPlus. Reliable legal support. (In Russ.). URL: <http://www.consultant.ru/>
7. International Trade Statistics Yearbook, 2015, 2016. UN, New York, 2015, 2016. URL: https://www.un-ilibrary.org/international-trade-and-finance/international-trade-statistics-yearbook-ser-g_e9aba95b-en
8. Barsukova S. U. Dilemma “farmers — agricultural holdings” in the context of import substitution. Society and reforms. 2016. No. 5. Pp. 63–74. (In Russ.).
9. Uzun V. The Restriction amount of the subsidy to one farmer: the need, mechanisms and consequences. АПК: economy, management. 2017. No. 11. Pp. 12–31. (In Russ.).
10. Kireeva N. A., Baryshnikova N. A., Sukhorukova A. M. Import Substitution in the Russian agroindustrial complex: balance of national interests and integration into the world food market. International agricultural journal. 2017. No. 2. Pp. 33–38. (In Russ.).

Как цитировать статью: Баканова Е. Н. Стратегия устойчивого развития малого агробизнеса России в условиях новых возможностей и ограничений // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 322–329. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.139.

For citation: Bakanova E. N. Small agribusiness of Russia in the conditions of new possibilities and limitations // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 322–329. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.139.

УДК 331.103.6:334.724.2
ББК 65.291.212:65.292.2

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.155

Belousova Nadezhda Valer'evna,
post-graduate student, economist,
CJSC Kostromskoy Zavod Avtokomponentov
(Kostroma plant of the automobile parts),
Kostroma,
e-mail: belousova-nv@mail.ru

Белусова Надежда Валерьевна,
аспирант, экономист,
АО «Костромской завод
автоккомпонентов»,
г. Кострома,
e-mail: belousova-nv@mail.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

DETECTING THE BARRIERS OF INCREASING PROFITABILITY OF THE INDUSTRIAL PLANT'S PRODUCTION

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье представлен опыт создания философии бережливого производства на промышленном предприятии Костромской области для устранения барьеров повышения эффективности. Изучена теоретическая сущность таких понятий, как «кайдзен», «лин-производство», «по-

ток создания ценности». Рассмотрена история развития данного процесса в мире. Описан зарубежный опыт применения инструментов бережливого производства и опыт применения на отечественном машиностроительном предприятии.

Показаны результаты реализации данного проекта в виде основных контуров философии бережливого производства на предприятии Костромской области. Для этого сформулированы основные фактические задачи, стоящие перед предприятием в условиях глобализации экономики, а также определены основные способы предупреждения возникновения барьеров повышения эффективности.

В результате исследования выявлены основные барьеры: низкая эффективность загрузки оборудования, высокий уровень незавершенного производства и отсутствие понятной визуализации для оперативной работы, нехватка управленческого учета по отдельным потокам создания ценности.

В первом приближении для предупреждения появления барьеров рекомендованы аналитические расчеты циклов PDCA (планируй — делай — изучай — действуй), построение дерева простоев и полная визуализация на рабочих местах (разноцветные наклейки, фотографии, инструкции). Во втором приближении рекомендовано разделение производства на отдельные бизнес единицы (отдельные потоки создания ценности) и проведение оперативного маржинального анализа по каждой из них.

In this article, there is introduced the experience of creating the philosophy of the lean production in order to reduce the barriers of raising the effective strength. The theoretical essentials of terms, such as kaizen, lean production and value stream, are also considered here. The history of this process' development around the world is inspected. There is described the practice of applying the lean production's methods abroad and using them in the domestic engineering.

There are shown the results of this project's implementation in Kostroma region's enterprises as the basics of the lean production. For this, there were distinguished the fundamental and practical steps the enterprise should follow during the economic globalization, and there were determined the main ways to prevent the barriers of raising the effective strength.

As the research has shown, the poor effectiveness of the equipment, high level of the unfinished goods, the absence of structuring for high capability and bad management on selected branches can be the barriers.

At first, to find out about the forthcoming barriers, the analytical calculations of the PDCA (Plan-Do-Check-Act) type, making the scheme of delays, and complete visualization (like colorful stickers, pictures, instructions) at the official places are advised. Then, it's recommended to divide the production into separate business units (separate branches of value stream) and operatively and marginally analyze each of them.

Ключевые слова: бережливое производство, выявление барьеров, сокращение потерь, эффективность производства, управленческий учет, поток создания ценности, материальные затраты, маржинальная прибыль, факторный анализ.

Keywords: lean production, detecting the barriers, loss reduction, production efficiency, management accounting, value-stream costing, material costs, marginal profit, factor analysis.

Введение

Источником прибыли для любого промышленного предприятия являются покупатели. Бережливая философия повышения эффективности за точку отчета берет конкурентоспособную цену на рынке, которая может

обеспечить необходимый спрос. Прибыль при этом подходе увеличивается не при увеличении цен, а при снижении себестоимости продукции. При этом максимальную прибыль предприятие может получить лишь в том случае, если руководитель четко понимает текущее состояние предприятия и все потери, которые не способствуют повышению прибыльности. Понимание того, когда и где возникают потери,— это ключевая особенность необходимых преобразований. Определив же текущее состояние предприятия, можно определить направление его изменения в будущем.

Непрерывное изменение макроэкономической обстановки, характеризующееся прежде всего нестабильностью внешней среды, высоким уровнем конкуренции среди производителей, глобализацией, требует адекватной реакции от предприятий промышленности, в частности разработки и внедрения новых специфических инструментов контроллинга.

Цель исследования — разработать инструменты выявления основных барьеров (потерь) повышения прибыльности промышленного предприятия.

Задачи исследования:

— изучить зарубежный опыт применения концепции бережливого производства в машиностроении;

— рассмотреть методы и инструменты бережливых технологий, позволяющие выявить барьеры повышения эффективности;

— систематизировать опыт применения инструментов бережливого производства для создания собственной философии на предприятии Костромской области по производству цилиндро-поршневой группы;

— обозначить пути решения задач в рамках глобального расширения производства как контуры философии бережливой обучающейся организации.

Изученность проблемы. Одним из эффективных современных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий по праву считается концепция бережливого производства (Lean production), методы которой без существенных затрат позволяют устранить непроизводительные расходы, ускорить функционирование бизнес-процессов и улучшить качество конечной продукции. Как показала практика, лидирующими отраслями, эффективно внедряющими Lean production на своих предприятиях, являются машиностроение, металлообработка, сборочные предприятия, железные дороги, а также некоторые производства потребительских товаров, банковское дело [1].

Истоки зарождения философии бережливого производства восходят к началу XX в., первые идеи бережливого производства были высказаны еще Генри Фордом. В 1913 году Генри Форд создал первую в мире модель производственного потока, в основу которого легло передвижение обрабатываемого изделия между операциями с использованием конвейера. Его взгляды основывались на представлениях об автономности каждого рабочего, о его знаниях, точном исполнении сроков, минимизации потерь времени, качестве труда и участии потребителей в создании товара (кастомизации) [2].

Однако основателем бережливого производства считается Тайити Оно, начавший работу в Toyota Motor Corporation в 1943 г., интегрируя лучший мировой опыт. В середине 1950-х гг. он начал выстраивать особую систему организации производства, названную

«Производственная система Toyota» или Toyota Production System (TPS), которую в компании «Тойота» стали расшифровывать «Система думающих людей» (Thinking People System) [1]. Особенно часто он обращался к опыту российских предприятий и института НОТ (научной организации труда), созданного в России. В результате этого многолетнего труда он сконцентрировал весь полученный опыт, разложил его на принципы, четко определил инструменты выявления и устранения потерь. Тайити Оно понял, что главным капиталом компании является персонал. Его фраза «главное — это люди» облетела весь мир и получила всемирное признание. Впоследствии его спрашивали, что вдохновило его на создание «Производственной системы Тойота», на что он отвечал, что узнал все из книги Генри Форда. Однако именно масштаб, точность и непрерывное совершенствование TPS позволили ей стать основополагающим элементом бережливого производства, основное преимущество которого заключается в следовании своему собственному золотому правилу: «Максимальный эффект достигается лишь при непрерывном совершенствовании».

Бережливое производство тесно связано с понятием кайзен — постоянное усовершенствование работы на практике, повышение эффективности работы, философия бизнеса. Таким образом, это процесс усовершенствования, в котором участвуют все (управленцы и рабочие), на который уходит относительно немного средств. Философия кайзен заключается в том, что наш образ жизнедеятельности должен сосредотачиваться на постоянных усилиях к усовершенствованию. Хотя улучшения, достигаемые путем реализации концепции кайзен, проходят медленно и малозаметны, спустя какое-то время это приводит к весьма значительным результатам [3].

Джеффри Лайкер, один из крупнейших экспертов мира по бережливому производству, в предисловии к русскому изданию своей книги «Практика Дао ТОЙОТА» [4] задается вопросами о том, какова оптимальная модель управления производственной компанией в России, стоит ли ей делать ставку на западные модели с их сильными лидерами, руководящими радикальными преобразованиями, например как в General Electric? Например, метод шести сигм ориентируется на «черных поясов» — героев-одиночек, которые изыскивают возможности снижения затрат и купаются в лучах славы. Или стоит взять на вооружение более последовательный и постепенный подход Toyota, где лидеры формируют культуру непрерывного совершенствования с учетом долгосрочной перспективы? Можно ли совместить и то и другое?

Проведенный анализ литературы по проблеме убеждает в том, что не стоит полностью вставать на путь, который прошла та или иная компания. Каждая компания должна создать собственную философию. Необходимо использовать методологию выявления барьеров так, как диктуют условия существования конкретного предприятия. Однако Toyota представляет собой прекрасный пример бережливой обучающейся организации, и ее основные принципы могут оказывать чрезвычайно полезными для российских компаний.

Научная новизна. Обоснована правомерность организации учета затрат по отдельным бизнес-единицам действующего производства промышленного предприятия (потокам создания ценности) и практического применения инструментов бережливого производства для увеличения его конкурентоспособности.

Теоретическая и практическая значимость работы.

Исследование состоит в теоретическом обосновании целесообразности построения собственной философии бережливого производства на промышленном предприятии. Предложены практические подходы к применению методов и инструментов бережливого производства для выявления барьеров повышения прибыльности.

Основная часть

«Костромской завод автокомпонентов» — единственный специализированный завод по производству всех деталей цилиндрично-поршневой группы (поршень, гильза, поршневые кольца и поршневой палец) в России и странах СНГ. Высокий уровень развития компании позволяет успешно участвовать в программе локализации производства автокомпонентов и конкурировать на мировом рынке. В рамках ее реализации концерны Nissan, Renault, Ford, Volkswagen, Mazda выбрали поршневую «Мотордеталь» для двигателей, производимых на территории России.

В связи с глобальным расширением производства завод столкнулся с серьезными проблемами, снижающими его конкурентоспособность на мировом рынке. В качестве проблем, связанных с производством новых видов ЦПГ, руководство предприятия выделяло:

- низкую OEE (Overall Equipment Effectiveness) — общую эффективность оборудования новых производственных мощностей;
- уровень брака выше лучших мировых практик;
- квалификацию нового персонала ниже требуемого;
- недостаточный контроль технологической дисциплины;
- недостаточную скорость подготовки производства новых видов продукции;
- сложность найма готовых инженеров с лучшими мировыми практиками;
- длинную окупаемость подготовки производства при небольших заказах.

Исследовательский проект, ориентированный на поиск возможных способов предупреждения возникновения барьеров повышения эффективности, привел к другим системным выводам. Для этого необходима разработка и внедрение философии бережливого производства. Первым ее этапом были разработаны контуры философии бережливого производства в двумерном пространстве, координаты которого представлены фактическими актуальными задачами предприятия и организационно-управленческими мерами предупреждения возникновения барьеров повышения эффективности (табл. 1 на стр. 332). Параметры каждого вектора были определены с помощью мозгового штурма, в котором участвовали топ-менеджеры, имеющие значительный опыт работы на предприятии и прошедшие обучение по основам бережливого производства. Методологической основой мозгового штурма послужили 14 принципов бережливого производства, заимствованные из рекомендаций Джеффри Лайкера [4]. В соответствии с этими принципами каждый участник штурма должен был сформулировать свое видение фактической актуальной задачи предприятия и меры предупреждения возникновения барьеров повышению эффективности (прибыльности) предприятия.

Обобщение результатов этого исследования приведено в первом и втором столбцах табл. 1 на стр. 332.

Контур философии бережливого производства Костромского завода автокомпонентов

Фактические актуальные задачи предприятия	Предупреждение возникновения барьеров повышения эффективности	Контур философии бережливой обучающейся организации
1	2	3
1. Описать все потоки создания ценности	Развитие производственной системы	Расчет циклов PDCA (планируй — делай — изучай — действуй)
2. Освоить новые виды продукции	Программа импортозамещения	Ориентация на потребителя
3. Повысить ОЕЕ (общую эффективность оборудования)	Использование основных показателей КРІ	Выявление всех видов потерь
4. Оптимизировать уровень запасов	Поддержание оптимального уровня запасов для требуемого объема продаж	Сокращение НЗП и всех видов запасов
5. Повысить качество	Снижение простоев людей и оборудования	Равномерная загрузка людей и оборудования
6. Осуществлять визуальный контроль	Повышение технологической дисциплины	Наличие современного оборудования, разработка системы оповещения о неполадках для ответственных лиц
7. Повысить производительность труда	Упрощение всех средств коммуникации в производстве и управлении	Обучение и подбор персонала
8. Снизить затраты, добавляющие ценность продукту	Ценовое давление на поставщиков	Уменьшение брака
9. Не допускать роста удельного веса затрат, не добавляющих ценности продукту	Оптимизация занимаемых площадей, организационной структуры	Бережное использование энергоресурсов
10. Увеличить маржинальность по всем потокам создания ценности	Своевременные меры, предупреждающие снижение маржинальности по направлениям	Совершенствование процесса подготовки производства и производственного процесса
11. Организовать командную работу	Вовлечение персонала в деятельность компании в целом	Создание корпоративной культуры, системы мотивации
12. Погружение в бизнес-процессы всего топ-менеджмента	Определить лидеров, которые возьмут на себя ответственность за перемены	Наведение порядка во всех функциональных областях
13. Принятие взвешенных решений	Совместное обсуждение барьеров и выбор методов их преодоления	Изложение понимания проблемы каждым руководителем для принятия взвешенных управленческих решений
14. Построить организационную структуру вокруг потока создания ценности	Разделение на отдельные бизнес-единицы в соответствии с потоками создания ценности	Анализ деятельности каждой бизнес-единицы для выявления потерь

Проект по бережливому производству стартовал с июля 2018 г. Результаты первого этапа проекта будут оценены по итогам 2018 г. Для практической реализации философии бережливого производства Костромского завода автокомпонентов была выстроена последовательность проведения (исполнения) мер предупреждения возникновения барьеров повышения прибыльности. Реализация философии положила начало предупреждению возникновения барьеров повышения прибыльности (эффективности), которые не требовали материальных затрат и способствовали сокращению времени исполнения заказов клиентов. В их число вошли: создание непрерывного потока движения изделий, информации и общения людей; выделение отдельных бизнес-единиц, занимающихся потоком создания ценности (поршни, гильзы, поршневые кольца, поршневые пальцы); сокращение незавершенного производства и всех видов запасов; обеспечение равномерной загрузки людей и оборудования; оперативное информирование ответственных лиц и руководителей о состоянии производственного процесса; краткий визуальный инструктаж на рабочих местах, поддержание порядка, упрощение отчетности; организация работы топ-менеджмента по типу «ближе к производству, ближе к людям»; изложение понимания возникшей проблемы каждым ответственным лицом для принятия взвешенных управленческих решений; оптимизация про-

изводственных процессов, экономия ресурсов, снижение текучести кадров, расчет циклов PDCA, построение дерева простоев; расчет и анализ маржинальности.

Поскольку бережливое производство организуется по принципу потоков, а не подразделений или центров ответственности, то главным объектом учета затрат и результатов становится поток создания ценности. Он формируется согласно технологическому маршруту обработки изделий и способствует совпадению информационного потока, с одной стороны, и материального потока, с другой. В этих условиях прямые затраты (т. е. непосредственно относящиеся к потокам создания ценности) начинают занимать большую долю в общей величине затрат предприятия. Как отмечалось ранее, на потоки ценности можно отнести непосредственно до 90 % затрат предприятия. Поскольку большая часть затрат формируется именно в потоке ценности, то практически отсутствует необходимость в распределении. В традиционной же системе учета, напротив, большая часть затрат — накладные затраты, которые распределяются, что приводит к значительным искажениям в действительных (реальных, фактических) затратах на производство конкретного вида продукции.

Главная цель методики учета затрат по потокам ценности заключается в информационном обеспечении менеджмента для обоснования более широкого

круга экономических решений [5]. В практике деятельности производственных предприятий широко распространены следующие виды экономических решений: 1) по рационализации ассортимента продукции; 2) принять ли дополнительный заказ?; 3) производить самим или покупать?; 4) о капиталовложениях; 5) по ценообразованию и др. В условиях массового производства для принятия большинства управленческих решений используется информация, подготовленная на базе традиционных методов управленческого учета, в основе которых лежит расчет полной себестоимости и рентабельности отдельных продуктов. В бережливом производстве, напротив, для расчета финансового эффекта от принятия тех или иных экономических решений

используется информация о затратах и прибыльности потоков создания ценности, а не отдельных продуктов.

В соответствии с методологией выявления барьеров получения прибыли используется методика учета затрат по потокам создания ценности (от англ. Value-Stream Costing, далее — VSC). В управленческом учете исследуемого предприятия деление затрат на постоянные и переменные происходит согласно теории ограничений системы (ТОС), которая тесно связана с концепцией бережливого производства [6]. При расчете маржинального дохода в качестве переменных затрат признаются только прямые материальные затраты.

Форма отчета о финансовых результатах на примере АО «Костромской завод автокомпонентов» представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Форма отчета о финансовых результатах
(на примере АО «Костромской завод автокомпонентов»)**

Показатель	Поток создания ценности 1 бизнес-единицы за год, тыс. руб.	Поток создания ценности 2 бизнес-единицы за год, тыс. руб.	Поток создания ценности 3 бизнес-единицы за год, тыс. руб.	Поток разработки новой продукции год, тыс. руб.	Затраты на поддержку бизнеса, тыс. руб.	Итого за год, тыс. руб.
Выручка от продаж	1 300 300	599 500	406 200			2 306 000
Прямые материальные затраты	505 500	270 300	142 000	12 400		930 200
Маржинальная прибыль	794 800	329 200	264 200	-12 400	–	1 375 800
Маржинальность, %	61	55	65			60
Операционные затраты, в т. ч.	510 700	237 200	190 100	18 400	13 500	969 900
Расходы на производственный персонал	250 600	109 700	17 700			378 000
Расходы на непромышленный персонал	41 080	18 230	25 100	9 700	5 300	99 410
Расходы, связанные с оборудованием (ремонт, содержание, амортизация)	86 050	48 300	53 600	3 500		191 450
Расходы, связанные с владением и использованием помещений (энергоносители, аренда, налоги)	80 500	41 200	51 800	2 000	1 000	176 500
Прочие конверсионные расходы (маркетинг, доставка)	52 470	19 770	41 900	3 200	7 200	124 540
Ebitda	284 100	92 000	74 100	-30 800	-13 500	405 900
Прочие затраты, не добавляющие ценности (потери от брака)						-85 000
Амортизация						-20 000
Ebit						300 900
Изменение запасов за период						-76 000
Рентабельность по ЕБИТ, %						13

Индикатором оперативного выявления барьеров повышения эффективности являются основные показатели КРП – Маржинальность каждого направления деятельности (бизнес-единицы), Ebitda и Ebit [7]. Снижение маржинальности хотя бы по одному из направлений свидетельствует о необходимости проведения факторного анализа для выявления причин (фактора себестоимости, фактора объема, фактора цен и фактора структуры). Философия бережливого производства ориентирует на пристальное внимание к фактору себестоимости. Даже при росте маржинальной прибыли следует обращать внимание на фактор себестоимости. Если показатель растет, необходим дальнейший анализ с выявлением направлений и конкретных видов продукции с ростом себестоимости.

Также по данному отчету руководитель может четко видеть, где и как генерировалась Ebitda в течение отчетного периода, более того, стало известно, какие затраты предприятие понесло в других видах деятельности — при разработке новых продуктов, хотя ранее об этом ничего не сообщалось.

Заключение, выводы

Результаты использования технологии выявления барьеров с помощью принципов бережливого производства можем наблюдать на примере немецкой автомобилестроительной компании «Даймлер» и предприятия Костромской области по производству ЦПП — АО «Костромской завод автокомпонентов».

Принципы бережливого производства «Даймлер» и АО «Костромской завод автокомпонентов»

«Даймлер» (девять принципов, лежащих в основе концепции бережливого производства)	АО «Костромской завод автокомпонентов»
1. Думайте о будущем — инвестируйте в завтрашнюю прибыль сегодня	1. Постоянно меняться к лучшему
2. Наблюдайте за результатом сейчас	2. Создавать продукт, превосходящий ожидания клиентов
3. Представьте себя на месте покупателя	3. Качественно и точно в срок удовлетворять потребности клиентов
4. Только уверенные люди создают качественный продукт	4. Лидерство — ключ к успеху в создании механизма вовлечения персонала в процесс постоянных улучшений
5. Открыто делитесь и гордо заимствуйте	5. Сокращать время на внедрение улучшений и передовых технологий
6. Расставляйте приоритеты	6. Поддерживать высокоэффективную, готовую к постоянному совершенствованию организационную структуру
7. Радуйтесь взлетам и не расстраивайтесь из-за падений	7. Эффективно использовать имеющиеся человеческие ресурсы за счет освоения новых профессий и ротации персонала
8. Уважайте, поддерживайте, но не расслабляйте своих партнеров и поставщиков	8. Выстраивать отношения в компании на принципах партнерства и доверия, безусловного выполнения взятых на себя обязательств
9. Не усложняйте!	9. Обеспечить постоянный открытый обмен опытом между службами, подразделениями и организациями АО «Костромской завод автокомпонентов», беспрепятственный доступ персонала к необходимой информации
—	10. Исполнять и совершенствовать стандарты, корпоративную культуру и базовые ценности предприятия — личная ответственность каждого сотрудника компании

Реализация философии бережливого производства призывает на каждом шаге задаваться вопросом: «Создается ли на этом этапе ценность для потребителя?» [8].

Реализуя подход оперативного выявления барьеров повышения эффективности (прибыльности), Костромской завод автокомпонентов уже решил следующие задачи:

1. Разработаны цепочки создания ценности по основным видам выпускаемой продукции.
2. Производится расчет циклов PDCA (Plan — Do — Check — Act) по всем бизнес-единицам.
3. Реализуется программа снижения простоев оборудования путем построения дерева простоев.
4. Уточнена учетная информация о состоянии производственного процесса как в натуральном, так и в стоимостном измерении.
5. Ответственные работники и руководители обеспечены информацией о состоянии производственного процесса в оперативном режиме.

6. Внедрена программа обучения смежным профессиям и мотивации за совмещение.

7. Действует программа по повышению качества привлекаемого персонала, его адаптации, обучения и выхода на целевые показатели производительности.

8. Запущен механизм постоянного развития поставщиков и ценового давления на них. Проводятся опытные работы по собственному производству некоторых продуктов.

9. Внедрен постоянный контроль технологической дисциплины с разработкой решений в области технологии, материалов, оборудования и персонала.

Дальнейшее изучение лучших мировых практик в области бережливого производства позволит российским промышленным предприятиям перейти на инновационный путь развития. Предлагаемые меры по развитию бережливого производства обеспечат реализацию потенциала предприятий и организаций, достижение качественно нового уровня выпускаемой продукции, формирование деловой репутации предприятий как производителей продукции, соответствующей мировым аналогам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Манн Д. Бережливое управление бережливым производством. М. : РИА «Стандарты и качество», 2009. 208 с.
2. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М., 2014. 496 с.
3. Маурер Р. Путь кайдзен. Минск : Попурри, 2005. 187 с.
4. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. 400 с.
5. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 473 с.
6. Голдратт Э, Кокс Д. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. Минск : Попурри, 2009. 496 с.
7. Агеева О. А., Ребизова А. Л. Международные стандарты финансовой отчетности : учебник для бакалавров. Люберцы : Юрайт, 2016. 447 с.
8. Сигео Синго. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства. М. : ИКСИ, 2006. 312 с.

REFERENCES

1. Mann D. Lean management of lean production. M. : RIA "Standards and quality", 2009. 208 p. (In Russ.).
2. Ford G. My life, my achievements. M., 2014. 496 p. (In Russ.).

3. Maurer R. Kaizen way. Minsk : Popurri, 2005. 187 p. (In Russ.).
4. Liker J. Dao Toyota: 14 principles of management of the leading world company. M. : Alpine Business Books, 2006. 400 p. (In Russ.).
5. Womack J., Johns D. Lean production: how to avoid losses and achieve your company prosperity. M. : Alpine Business Books, 2005. 473 p. (In Russ.).
6. Goldratt E., Cox J. The Goal. A Process of Ongoing Improvement. Minsk : Popurri, 2009. 496 p. (In Russ.).
7. Ageeva O. M., Rebizova A. L. International financial reporting standards. Lyubertsy : Yurite, 2016. 447 p. (In Russ.).
8. Shigeo Shingo. A Study of the Toyota Production System. M. : IKSI, 2006. 312 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Белоусова Н. В. Выявление барьеров повышения прибыльности действующего производства промышленного предприятия // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 329–335. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.155.

For citation: Belousova N. V. Detecting the barriers of increasing profitability of the industrial plant's production // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 329–335. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.155.

УДК 336.767.2
ББК 65.264

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.104

Sorokin Il'ya Anatol'evich,
post-graduate student,
Higher School of Economics,
researcher,
Institute of Macroeconomics Researches
of the Russian Foreign trade Academy,
Moscow,
e-mail: ilyasorokin93@gmail.com

Сорокин Илья Анатольевич,
аспирант,
Высшая школа экономики,
научный сотрудник,
Институт макроэкономических исследований,
Всероссийская академия внешней торговли,
г. Москва,
e-mail: ilyasorokin93@gmail.com

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫСОКОДИВИДЕНДНЫХ СТРАТЕГИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ РЫНКАХ

THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF HIGH-DIVIDEND STRATEGIES IN VARIOUS MARKETS

08.00.00 – Экономические науки
08.00.00 – Economic sciences

В статье проводится оценка эффективности инвестиционных стратегий, предполагающих использование акций с высокой дивидендной доходностью, на рынках Германии, Франции, России, ЮАР и Бразилии. Анализируется эффективность такого рода стратегий на основе имеющихся работ по теме, а также предлагается разработанная автором методика модификации таких стратегий для получения большей прибыли. Период исследования составил 13 лет — с 2006 по 2018 г. Модификации высокодивидендных стратегий связаны, во-первых, с различным месяцем входа на рынок, во-вторых, с различным базовым числом акций в портфеле, в-третьих, с исключением или удвоением веса акции с наибольшей дивидендной доходностью в портфеле. Сделаны выводы о различной эффективности высокодивидендных стратегий на рынках развитых и развивающихся стран, что предположительно связано с различной степенью эффективности данных рынков. Так, на рынках Германии и Франции большая часть рассмотренных портфелей показала доходность ниже рыночной, на рынках Бразилии и ЮАР — значительно выше рыночной. На российском рынке высокодивидендные портфели оказались более доходными на всем временном промежутке исследования в целом за счет высокой доходности за последние три года. Эффективность рассмотренных

портфелей на развивающихся рынках подтверждается и при рассмотрении показателя риска/доходности — коэффициента Шарпа. Также показано, что гипотезы о возможности получения прибыли выше рыночной в случае использования модификаций классических высокодивидендных стратегий подтверждаются. Тем не менее различные модификации показали разнонаправленное влияние на конечную доходность стратегий, что свидетельствует о необходимости индивидуального изучения особенностей конкретного рынка перед использованием высокодивидендных стратегий.

The article assesses the effectiveness of investment strategies involving the use of shares with high dividend yield in the markets of Germany, France, Russia, South Africa and Brazil. The effectiveness of such strategies is analyzed on the basis of the existing papers and using the method of modifying such strategies developed by the author for obtaining more profit. The study period is 13 years: from 2006 to 2018. Modifications of high-dividend strategies associated, firstly, with different control month, secondly, with different number of stocks in the portfolio, finally, with the deletion or doubling the weight of stock with the highest dividend yield. The conclusions are made about the different effectiveness

of high-dividend strategies in the markets of developed and developing countries, which is related to the different level of effectiveness of these markets. In the markets of Germany and France most of the reviewed portfolios showed lower profitability than market, in Brazil and South Africa they were significantly more profitable than the market. In the Russian market high-dividend portfolios were successful during whole period of the study, because of the high profitability during last 3 years. The effectiveness of the reviewed portfolios in emerging markets is confirmed using the Sharpe ratio as the risk to return indicator. The hypotheses about the possibility of making a higher profit in the case of using modifications of the classical high-dividend strategies are confirmed. Nevertheless, various modifications have shown a multi-directional effect on the final profitability of strategies, which indicates the need for individual study of the parameters of a particular market before using high-dividend strategies.

Ключевые слова: акции, дивиденды, высокодивидендные стратегии, инвестиции, инвестиционные стратегии, дивидендные акции, стратегия Dogs of the Dow, индекс DAX 30, индекс CAC40, индекс BOVESPA, индекс TOP40, индекс MOEX, коэффициент Шарпа.

Keywords: shares, dividends, high-dividend strategies, investments, investment strategies, dividend shares, Dogs of the Dow strategy, DAX30 index, CAC40 index, BOVESPA index, TOP40 index, MOEX index, Sharpe ratio.

Введение

В современных условиях конкуренция на рынке капитала возросла до такой степени, что консервативные варианты долгосрочного инвестирования, такие как покупка облигаций или вложение денег в рыночные портфели, уже не столь интересны инвесторам, желающим получать более высокий доход. Инвесторы все чаще стараются изменить свой портфель таким образом, чтобы получить прибыль выше среднерыночной.

Если говорить о рынке акций, такие изменения сводятся к выявлению компаний, акции которых имеют наибольший потенциал роста в обозримой перспективе, после чего такие акции включаются в инвестиционный портфель в равных долях или а каким-либо образом рассчитанной пропорции. При отборе акций чаще всего используются традиционные виды анализа: технический, основанный на информации об изменении цены конкретной акции в предыдущий временной промежуток, и фундаментальный, основанный на информации о показателях деятельности компании, акция которой рассматривается на предмет ее инвестиционной привлекательности [1].

Такие традиционные виды анализа имеют и свои минусы. Во-первых, большинство методов и приемов таких анализов являются общеизвестными. Инвестору достаточно сложно обнаружить бумаги, имеющие реальный потенциал для роста, при этом опередив других участников рынка. Во-вторых, для того чтобы учесть все факторы, способные повлиять на изменение стоимости компании в будущем, необходимы не только общие познания в финансах, но и углубленные знания в сфере работы рассматриваемой компании, а также способность к прогнозированию рыночной ситуации. Это вполне реально для крупных компаний, специализирующихся на инвестиро-

вании, но практически недоступно для индивидуальных инвесторов или компаний, которые не специализируются на работе с финансами.

Для таких случаев существуют другие, более простые способы отбора акций в инвестиционный портфель, позволяющие получать прибыль выше нормальной, не обладая углубленными знаниями в финансовой сфере. Одним из таких способов является выбор акций, компании-эмитенты которых показывают наибольшую дивидендную доходность. Идея инвестирования в высокодивидендные акции основана на предположении, что такие акции будут быстрее расти в цене в будущем, обгоняя рыночный портфель.

Первая стратегия такого рода, описанная в работах, — стратегия Dogs of the Dow. Эта стратегия предполагает вложение имеющихся средств в 10 акций, входящих в индекс Dow Jones Industrial Average, причем эти 10 акций выбираются таким образом, чтобы дивидендная доходность их за прошедший год была наибольшей среди остальных. В классической версии стратегии такое вложение должно происходить в конце декабря каждого года, соответственно, ежегодно портфель должен составляться заново.

С момента появления информации о возможности такого рода инвестирования стратегия тестировалась на различных рынках. В частности, высокодивидендные стратегии изучали J. Slatter, M. O'Higgins, L. Prather, G. Webb, H. Yan. Среди российских исследователей можно выделить Т. В. Теплову, М. А. Гальперина, А. В. Аистова и С. Н. Володина. В целом работы исследователей показывают эффективность портфелей, собранных из наиболее высокодивидендных акций. С учетом большого числа работ, посвященных высокодивидендным стратегиям, можно сделать вывод о достаточно высокой степени изученности классических стратегий.

В то же время в ряде исследований присутствовали различные модификации классической стратегии Dogs of the Dow, которые в ряде случаев оказывались более успешными, чем классическая стратегия. Этот факт дает основания полагать, что для получения еще большей прибыли возможно использование и других модификаций стратегии Dogs of the Dow.

Следует отметить, что данный вопрос рассматривается в работах весьма поверхностно, модификация высокодивидендных портфелей в большинстве случаев производится лишь путем изменения числа акций в портфеле. Исходя из этого можно сделать вывод о слабой изученности рассматриваемой проблемы.

Актуальность и научная новизна данной работы определяются тем, что при исследовании использовались различные виды модификаций. Во-первых, были применены модификации, связанные с числом бумаг в портфеле. Помимо классических десяти наиболее дивидендных акций, использовались также портфели из одной, трех, пяти, семи акций и дивидендный портфель, состоящий из всех акций, по которым выплачивались дивиденды. Во-вторых, использована модификация, связанная с изменением контрольного месяца. Помимо 12-го месяца (декабря), используемого в классической стратегии в качестве контрольного, были добавлены варианты с 7-м, 8-м, 9-м, 10-м и 11-м месяцем, что также может положительно повлиять на доходность портфелей. Наконец, использована модификация, связанная с удвоением или исключением первой акции из высокодивидендного портфеля.

С учетом того, что предлагаемые модификации могут значительным образом влиять на итоговую доходность высокодивидендных стратегий, в также того, что лишь несколько исследований затрагивали межстрановое сравнение эффективности такого рода стратегий, дальнейшую разработку темы можно считать целесообразной.

Исходя из этого, **цель** данной работы — сравнить эффективность модификаций высокодивидендных стратегий на рынках развитых и развивающихся стран.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1) определить модификации стратегий, которые потенциально могут позволить получить более высокий результат;

2) рассчитать доходность и коэффициент Шарпа для всех сформированных стратегий;

3) сравнить эффективность стратегий на различных рынках.

Теоретическая значимость работы заключается в выявлении новых факторов, которые могут влиять на доходность высокодивидендных портфелей. Кроме того, выбор нескольких рынков в качестве базовых позволяет выявить закономерности в доходности высокодивидендных портфелей, в частности связанных с работой на рынках развитых и развивающихся стран.

Практическая значимость исследования связана с возможностью использования его результатов инвесторами при формировании инвестиционного портфеля, в том числе при включении в него инструментов, торгуемых на рынках разных стран. Использование результатов работы может способствовать повышению уровня доходности инвестиционных портфелей, а также росту степени их диверсификации.

Обзор литературы

Впервые высокодивидендная стратегия была предложена Джоном Слаттером (John Slatter) в 1988 г. Он описал ее в своей работе «Study of Industrial Averages Finds Stocks with High Dividends Are Big Winners» [2]. Но известна широкому кругу она стала тремя годами позднее, когда Майкл О'Хиггинс (Michael O'Higgins) проверил результаты ее работы на большем временном промежутке, опубликовав результаты в статье «Beating The Dow» [3].

Обосновывая работоспособность стратегии, Майкл О'Хиггинс исходил, во-первых, из того, что крупные компании, входящие в индекс DJIA, склонны сохранять размер своих дивидендных выплат стабильным, так как стабильность выплачиваемых дивидендов свидетельствует о стабильности дел в самой компании. Кроме того, очевидно, что руководство компанией обладает наиболее полной информацией о том, что на самом деле происходит внутри нее, и, следовательно, высокий размер дивиденда в настоящем свидетельствует о хороших перспективах компании в будущем.

Майкл О'Хиггинс привел также еще несколько утверждений в поддержку работоспособности стратегии. В частности, он предположил, что дивидендная доходность компании является индикатором положения стоимости ее акций относительно ее собственного бизнес-цикла. Это объясняется тем, что дивидендные выплаты в абсолютном выражении относительно стабильны, в то время как цена акций компании постоянно меняется. Из этого можно сделать вывод, что высокая дивидендная доходность

компании будет наблюдаться в те периоды, когда компания находится на дне бизнес-цикла, имея высокий потенциал для роста. Разумеется, такое утверждение справедливо только для крупнейших компаний, но так как изначально выбираются только те акции, которые входят в индекс DJIA, можно не опасаться за их способность к восстановлению своей стоимости.

Тем не менее автор привел ситуации, при которых стратегия может и не сработать. Во-первых, такая ситуация возникает, если менеджмент компании принимает решение о рекомендованном размере дивидендов не самостоятельно, а руководствуясь какими-либо требованиями извне. Во-вторых, некоторые компании имеют долгосрочные бизнес-планы, предусматривающие определенные размеры дивидендных выплат на несколько лет вперед. Наконец, менеджмент компании может рекомендовать выплату высоких дивидендов не только в позитивной для компании ситуации, но и наоборот, когда компания переживает плохие времена, только для того, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов. Очевидно, что при этих условиях идея о дивидендной доходности как опережающем индикаторе стоимости компании в будущих периодах может не оправдаться.

Спустя короткий промежуток времени после того, как Майкл О'Хиггинс рассказал миру о стратегии Dogs of the Dow, она стала набирать популярность. Многие исследователи стали пытаться оценить реальную эффективность стратегии и проверить ее в действии.

В частности, Джереми Сигель (Jeremy Siegel) показал, что в период с 1957 по 2003 г. доходность классической версии стратегии Dogs of the Dow опережала доходность самого индекса DJIA в среднем более чем на три процентных пункта ежегодно: доходность индекса за этот период в среднем составляла около 13 %, в то время как стратегия показывала средний результат в 14,3 %. В отдельные десятилетия эта разница была еще выше: стратегия обгоняла рынок на пять и более процентных пунктов [4].

Аналогичные расчеты были осуществлены Арье Горен (Arie Goren) в 2013 г. Согласно полученным результатам, стратегия действительно работает, более того, за весь XX в. было всего два десятилетия, когда ее результаты уступали доходности индекса DJIA: в 30-х и 90-х гг. [5].

Схожим образом эффективность стратегии проверялась в работе «Window Dressing, Data Mining, Or Data Errors: A Re-Examination Of The Dogs Of The Dow Theory» [6]. В своей статье авторы не только подтвердили результаты, полученные их предшественниками, но и сами сделали несколько важных выводов. В частности, авторы предположили, что такой результат может быть связан с CAPM — аномалиями, подробно описанными для других случаев, не связанных с высокими дивидендами. Кроме того, авторы заявили, что не видят в индексе DJIA каких-либо особенностей, которые не позволяли бы использовать аналогичную стратегию с другими индексами.

Тем не менее не все исследователи разделяют оптимизм по отношению к Dogs Of The Dow. Джек Хаф (Jack Hough) заявлял, что результаты, полученные его коллегами, не всегда являются статистически значимыми. Кроме того, он предположил, что в будущем стратегия работать не будет, так как эффективность рынка должна учесть дивидендный фактор сразу после выхода информации о выплачиваемом дивиденде [7].

Авторы статьи «The rise and fall of the “Dogs of the Dow”» также высказывали свои опасения по поводу эффективности стратегии. Они показали, что динамика цен акций, входивших в портфель в разные годы, была неоднозначной: одни акции повышались в цене, другие — нет. Кроме того, наличие совершенно провальных периодов в работе стратегии свидетельствует о том, что достоверно предсказать ее эффективность на ближайшие годы не представляется возможным, и, соответственно, использовать ее для долгосрочного инвестирования не стоит [8].

К сожалению, несмотря на высокий интерес к стратегии на американском рынке, качественных исследований на рынках других стран существует не так много. Тем не менее большинство работ показывает, что Dogs of the Dow работает и за пределами США.

В работе «Empirical Analysis of the “Dogs of the Dow» Strategy: Japanese Evidence» авторы показали, что за период с 1981 по 2010 г. средняя доходность Dogs of the Dow ежегодно существенно превышала доходность индекса Nikkei 225, взятого в качестве базового индекса. С поправкой на риск с использованием коэффициента Шарпа эта разница достигала 6,9 процентных пункта за рассматриваемый промежуток времени [9].

Эффективность стратегии на рынке Тайваня была рассмотрена в статье «An Empirical Analysis of the Dog of the Dow Strategy for the Taiwan Stock Market». За период с 2003 по 2012 г. Dogs of the Dow опережала индекс Taiwan 50 в среднем на два процентных пункта ежегодно. Результаты оказались справедливы и при корректировке на риск с помощью коэффициента Шарпа. Более того, авторам удалось получить и более высокие результаты, используя портфели с меньшим числом наиболее высокодивидендных акций, но такое сокращение бумаг в портфеле неизбежно приводило к росту его волатильности [10].

В статье «Empirical tests of the Dogs of the Dow strategy in Latin American stock markets» [11] была подтверждена эффективность стратегии для рынков всех стран Латинской Америки, за исключением Бразилии. Тем не менее результат чаще всего оказывался статистически незначимым, что, по мнению авторов, требует продолжать работу над анализом эффективности стратегии, используя большие промежутки времени.

В Европе исследования проводились, в частности, на рынке Финляндии. В статье «The ‘Dogs of the Dow’ strategy revisited: Finnish evidence» авторы показали, что в период с 1988 по 2008 г. доходность Dogs of the Dow превышала рыночную в среднем на 4,5 процентных пункта, причем интересно, что в периоды большей волатильности рынка этот результат оказывался выше. Результат был также справедлив и для расчетов с использованием наиболее популярных показателей риска/доходности, что свидетельствует о том, что эффективность Dogs of the Dow — это не просто бонус за больший риск портфеля [12].

Утверждение об эффективности стратегии справедливо и для рынка Китая. Согласно результатам, полученным авторами статьи «The Dogs of the Dow in China», стратегия Dogs of the Dow на рынке Китая является успешной как в чистом виде, так и после проведения корректировок на налоги и транзакционные издержки [13].

Похожие результаты стратегия показала и на российском рынке. Расчеты, приведенные в статье «Анализ доходности дивидендных стратегий на российском фондо-

вом рынке», свидетельствуют о том, что в период с 2003 по 2010 г. доходность стратегии Dogs of the Dow превышала доходность индекса ММВБ более чем на 11 процентных пунктов ежегодно. Тем не менее волатильность такого портфеля ожидаемо оказалась выше [14].

Кроме того, в работе «Инвестиционные стратегии на дивидендных акциях российского фондового рынка: «собаки Доу» и портфели с фильтрами по фундаментальным показателям» были разработаны авторские стратегии на основе высокодивидендных акций, которые показали результат выше среднерыночного на 1–3,5 пункта [15]. Повышенная прибыльность некоторых модификаций высокодивидендных стратегий на российском рынке также была показана в предыдущих работах автора [16] и других исследователей [17].

Методология исследования

В некоторых из рассмотренных выше работ предпринимались попытки модифицировать классическую модель Dogs of the Dow. К примеру, ряд авторов пытались уменьшить количество наиболее высокодивидендных бумаг, которые входят в портфель с десяти до пяти или даже до одной. Это действительно позволяет исключить из портфеля акции, которые менее подходят под высокодивидендную модель. Тем не менее это негативно сказывается на степени диверсификации портфеля.

Предлагалось также увеличить число акций, из которых будет происходить отбор в портфель, с классических 30, входящих в индекс ДЛА, до 50 или даже 100 наиболее ликвидных бумаг.

Методика, которая предлагается авторами данной статьи, базируется на классической модели Dogs of the Dow. Отличие заключается в том, что в классической модели параметры являются стабильными: изменение структуры портфеля происходит в конце каждого года, портфель состоит из десяти наиболее высокодивидендных акций.

Предлагается, во-первых, варьировать количество акций, входящих в портфель, тестируя не только портфель, состоящий из десяти акций, но и портфели из одной, трех, пяти, семи акций, а также «дивидендный» портфель, состоящий из всех акций, по которым выплачивались дивиденды за прошедший год. Изменение числа акций позволит как увеличить потенциальную эффективность оптимального портфеля, так и проследить за изменением уровня риска портфеля в зависимости от степени его диверсификации.

Во-вторых, предлагается для каждого из базовых вариантов портфелей, приведенных выше, сформировать аналогичные портфели, но с измененными весами акций в нем. Если в базовом портфеле все бумаги имеют равный вес, то в измененных портфелях первая акция с наибольшей дивидендной доходностью будет иметь удвоенный вес по сравнению с остальными. Эта идея объясняется предположением о том, что наиболее высокодивидендная акция будет показывать большую доходность на фоне остальных бумаг в портфеле.

В-третьих, предлагается сформировать еще одну группу портфелей, отличающуюся от базовых отсутствием в них первой наиболее высокодивидендной акции. К примеру, из портфеля с пятью акциями с наибольшей дивидендной доходностью исключается первая, то есть остаются акции под номерами 2, 3, 4 и 5. Гипотеза

об эффективности таких портфелей согласовывается с одним из примечаний автора Dogs of the Dow, а именно с тем, что компания, имеющая наибольшую дивидендную доходность среди всех компаний индекса, реально не имеет триггеров для роста, а с помощью больших дивидендов стремится привлечь к себе внимание.

Итоговый набор портфелей выглядит следующим образом: «1», «3», «5», «7», «10», «div» — портфели, состоящие из одной, трех, пяти, семи, десяти наиболее высокодивидендных акций, и портфель из всех акций, по которым выплачивались дивиденды, соответственно портфели «3» – 1, «5» – 1, «7» – 1, «10» – 1, «div» – 1, аналогичные предыдущим, но с исключением наиболее высокодивидендной акции, портфели «3» + 1, «5» + 1, «7» + 1, «10» + 1, «div» + 1 с удвоением веса наиболее высокодивидендной акции.

Наконец, главной идеей является изменение месяца, в конце которого происходит изменение состава портфеля. Вместо декабря, применяющегося как в классической модели Dogs of the Dow, так и в подавляющем большинстве работ по теме, будут использованы шесть последних месяцев года: июль, август, сентябрь, октябрь, ноябрь и декабрь. Как правило, к июлю – августу каждого года большинство компаний уже определяются с размерами годовых дивидендов, что позволяет использовать их для целей высокодивидендного инвестирования.

Таким образом, тестироваться будут 16 портфелей в шести вариантах, в зависимости от месяца изменения их состава.

В качестве временного промежутка для тестирования выбран период с 2006 по 2018 г., причем 2006 г. будет первым полноценным годом работы стратегии, то есть данные по дивидендной доходности для него будут получены годом ранее, в 2005 г. Выбор начального

периода для инвестирования связан, с одной стороны, с необходимостью получения результатов за большой промежуток времени, с другой стороны, требуются актуальные для текущей рыночной ситуации условия, так как эффективность высокодивидендных портфелей может изменяться со временем.

В качестве базовых индексов для тестирования будут взяты основные индексы Германии, Франции, Бразилии, ЮАР и России с целью оценить эффективность высокодивидендных портфелей на рынках как развитых, так и развивающихся стран.

В качестве целевых показателей эффективности будут использованы:

- 1) превышение доходности портфеля доходности базового индекса;
- 2) превышение значения коэффициента Шарпа, рассчитанного для каждого из портфелей, над значением коэффициента Шарпа, рассчитанного для базового индекса.

Дивидендные выплаты, осуществляемые в период работы портфелей, не учитываются при расчете их стоимости, так как это помешает их сравнению с базовыми индексами, которые не включают стоимость дивидендов.

Результаты тестирования на рынке Германии

Базовый индекс — DAX-30. Число акций в индексе — 30. Среднее число компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 25,3. Средний размер дивидендной доходности среди компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 3,064 %, размер медианной доходности — 2,643 %. Результаты показывают, что высокодивидендные стратегии были не очень успешны на рынке Германии в период исследования. Ни один из рассматриваемых портфелей не показал суммарную доходность выше рыночной.

Таблица 1

Результаты расчета доходности сформированных стратегий на примере индекса DAX-30

Портфели	Контрольный месяц, %						Среднее, %
	7	8	9	10	11	12	
«1»	-19	-3	55	-34	23	38	10
«3»	-17	-17	16	-5	15	12	1
«5»	38	45	71	110	87	64	69
«7»	56	70	84	125	87	60	80
«10»	59	46	48	65	36	32	48
div	148	130	109	153	127	90	126
«3» – 1	-27	-34	-13	-10	-6	-18	-18
«5» – 1	51	54	69	157	93	58	80
«7» – 1	69	82	85	161	91	55	90
«10» – 1	70	-12	-15	1	-24	-29	-1
div – 1	158	148	120	176	140	100	140
«3» + 1	-15	-11	29	-7	23	25	7
«5» + 1	29	38	72	81	81	65	61
«7» + 1	46	61	83	100	82	62	72
«10» + 1	51	42	50	55	37	35	45
div + 1	99	95	80	113	94	66	91
Среднее	50	46	59	78	62	45	56
DAX-30	216	177	149	191	171	165	178

Результаты тестирования на рынке Франции

Базовый индекс — CAC-40. Число акций в индексе — 40. Среднее число компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 34,3. Средний размер дивидендной доходности среди компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 3,475 %, размер медианной доходности — 3,04 %.

Результаты показывают, что на рынке Франции предлагаемые портфели также не слишком успешны. Отдельные портфели опередили рыночный по накопленной доходности, но на основе успехов столь небольшого количества портфелей рекомендовать использование высокодивидендных портфелей нельзя.

Таблица 2

Результаты тестирования стратегий на примере индекса CAC-40

Портфели	Контрольный месяц, %						Среднее, %
	7	8	9	10	11	12	
«1»	-64	-66	-61	-69	-55	-100	-69
«3»	-14	-19	-24	-3	9	-100	-25
«5»	-6	-6	7	22	45	-100	-6
«7»	-11	-15	7	39	48	-100	-6
«10»	5	-2	2	13	12	-100	-12
div	57	34	43	38	27	-100	16
«3» - 1	9	10	-1	51	52	-100	3
«5» - 1	5	11	30	57	79	-100	14
«7» - 1	-6	-7	21	66	69	-100	7
«10» - 1	-38	-42	-40	-34	-37	-100	-49
div - 1	61	39	49	44	30	-100	21
«3» + 1	-27	-32	-34	-24	-10	-100	-38
«5» + 1	-14	-17	-7	2	24	-100	-19
«7» + 1	-16	-22	-3	20	32	-100	-15
«10» + 1	0	-8	-5	3	6	-100	-17
div + 1	48	26	35	30	21	-100	10
среднее	-1	-7	1	16	22	-100	-11
CAC-40	30	18	41	34	33	-100	9

Результаты тестирования на рынке Бразилии

Базовый индекс — Bovespa. Число акций в индексе — 64. Среднее число компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 40,5. Средний размер дивидендной доходности среди компаний, выплачива-

ющих дивиденды, за период исследования — 5,37 %, размер медианной доходности — 3,90 %.

Результаты показывают, что в данном случае предлагаемые стратегии оказались успешными. Практически все портфели оказались успешнее рыночного, но наибольший результат показали портфели «7», «3» - 1, «5» - 1, «7» - 1, div - 1.

Таблица 3

Результаты тестирования стратегий на примере индекса Bovespa

Портфели	Контрольный месяц, %						Среднее, %
	7	8	9	10	11	12	
«1»	363	342	263	102	97	125	215
«3»	265	244	198	195	411	447	293
«5»	341	507	253	371	460	406	390
«7»	239	307	183	223	325	301	263
«10»	132	169	121	198	264	404	215
div	255	218	140	220	206	199	206
«3» - 1	167	160	118	206	515	518	281
«5» - 1	283	497	224	435	525	436	400
«7» - 1	184	272	153	231	348	305	249
«10» - 1	97	20	3	61	93	171	74
div - 1	247	213	138	223	205	199	204
«3» + 1	305	280	227	179	335	380	284
«5» + 1	370	500	267	324	404	373	373
«7» + 1	276	328	203	214	303	292	269
«10» + 1	161	194	138	194	255	389	222
div + 1	262	223	143	218	206	200	209
Среднее	247	280	173	225	309	321	259
Bovespa	177	108	102	113	98	107	118

Рассмотрим ежегодную доходность наиболее успешного портфеля «5» – 1 в сравнении с аналогичной динамикой рыночного портфеля.

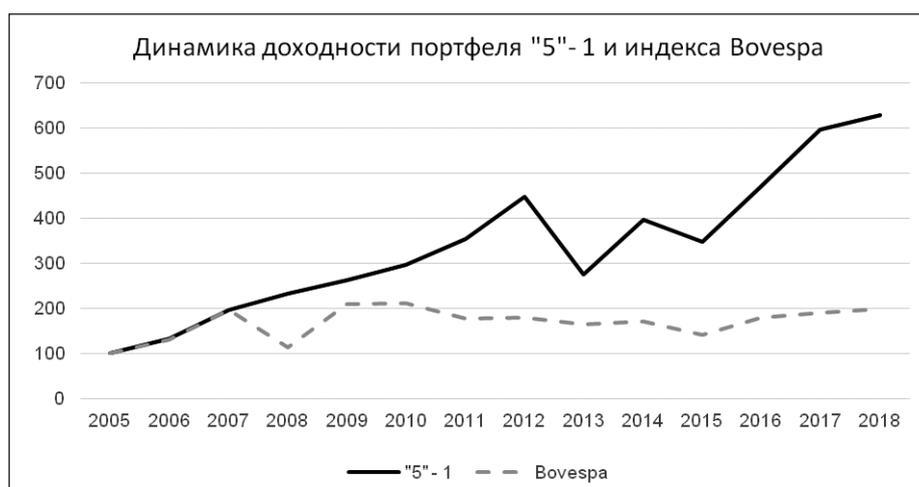


Рис. 1. Динамика доходности портфеля «5» – 1 и индекса Bovespa

Как видно из графика, портфель из пяти акций с наибольшей дивидендной доходностью за исключением первой из этих акций оказался гораздо более устойчив в кризисный 2008 г., что и предопределило его итоговую большую накопленную доходность по сравнению с рыночным портфелем.

Что касается лучшего момента для изменения состава портфеля, предпочтение стоит отдавать августу, ноябрю и декабрю.

Результаты, полученные при сравнении доходностей

портфелей, оказались справедливы и при оценке показателей доходности/риска (коэффициента Шарпа).

Результаты тестирования на рынке ЮАР

Базовый индекс — Johannesburg's Index. Число акций в индексе — 40. Среднее число компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 22,9. Средний размер дивидендной доходности среди компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 4,179 %, размер медианной доходности — 3,841 %.

Таблица 4

Результаты тестирования стратегий на примере индекса Johannesburg's

Портфели	Контрольный месяц, %						Среднее, %
	7	8	9	10	11	12	
«1»	-61	-62	-65	-49	-6	-95	-56
«3»	437	343	367	407	278	250	347
«5»	516	399	370	340	377	375	396
«7»	575	490	367	450	445	390	453
«10»	444	374	292	372	309	266	343
div	468	434	385	402	344	315	391
«3» – 1	1170	830	1002	962	348	541	809
«5» – 1	880	644	631	512	441	540	608
«7» – 1	825	686	519	608	506	484	605
«10» – 1	566	209	156	206	140	127	234
div – 1	524	487	420	440	369	341	430
«3» + 1	221	179	181	225	208	113	188
«5» + 1	336	266	239	241	315	252	275
«7» + 1	422	364	270	346	388	304	349
«10» + 1	357	306	238	312	288	230	288
div + 1	422	391	354	370	323	292	359
Среднее	506	396	358	384	317	295	376
TOP-40	208	200	183	215	200	178	198

Еще более успешными высокодивидендные стратегии оказались при тестировании на рынке ЮАР. Рыночная доходность за период тестирования составила 180–215 %, тогда как доходность более половины высокодивидендных стратегий составила 300 % и выше. Наиболее доходными оказались портфели «7», «3» – 1,

«5» – 1, «7» – 1. Наиболее успешным временным промежутком для изменения структуры портфеля можно считать период с июля по октябрь.

Проведем сравнение ежегодной доходности наиболее успешной стратегии «3» – 1 и доходности рыночного портфеля за период тестирования.

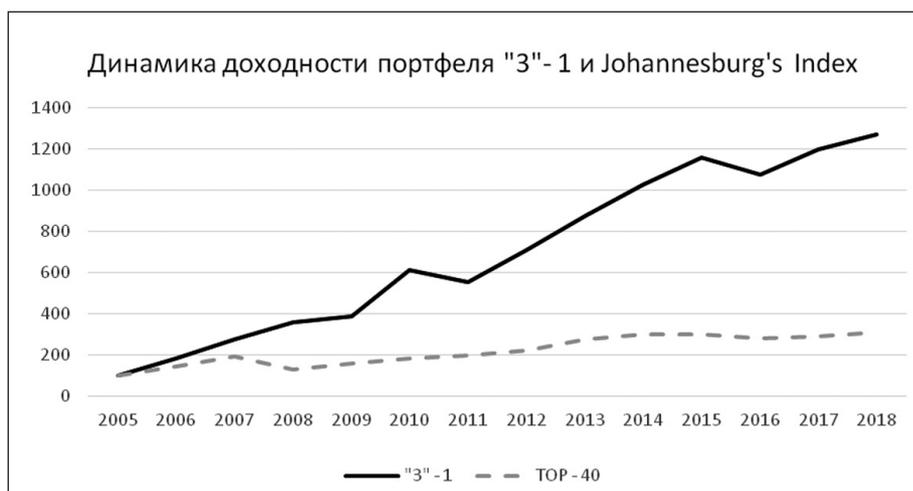


Рис. 2. Динамика доходности портфеля «3» – 1 и Johannesburg’s Index

Из данных графиков видно, что стратегия «3» – 1 показывала себя лучше рынка практически в каждый год работы портфеля. Можно также отметить относительную стабильность высокодивидендного портфеля в кризисный период.

Использование поправки на риск (коэффициента Шарпа) существенным образом не изменило соотношение эффективности портфелей. Портфели, состоящие из трех, пяти, семи акций с наибольшей дивидендной доходностью, показали наилучший результат.

Результаты тестирования на рынке России

Базовый индекс — MOEX (ранее — MICEX). Число акций в индексе — 50. Среднее число компаний, выплачива-

ющих дивиденды, за период исследования — 33,8. Средний размер дивидендной доходности среди компаний, выплачивающих дивиденды, за период исследования — 4,39 %, размер медианной доходности — 2,56 %.

Показатели высокодивидендных портфелей на рынке России нельзя назвать однозначными. Действительно, большинство портфелей показало суммарную доходность выше рыночной, но этот результат нельзя назвать стабильным, так как основную часть доходности высокодивидендные портфели получили за период с 2015 по 2018 г., а до этого периода значительное число портфелей имело доходность ниже рыночной.

Таблица 5

Результаты тестирования стратегий на примере индекса MOEX

Портфели	Контрольный месяц, %						Среднее, %
	7	8	9	10	11	12	
«1»	542	485	231	216	160	539	362
«3»	391	445	232	243	159	188	276
«5»	219	197	124	176	122	154	165
«7»	229	237	159	154	105	135	170
«10»	261	239	154	122	73	76	154
div	192	186	141	142	108	131	150
«3» – 1	145	109	33	-42	-55	-91	16
«5» – 1	123	98	58	86	43	24	72
«7» – 1	159	162	110	97	51	42	104
«10» – 1	100	84	35	16	-14	16	39
div – 1	192	194	144	143	97	107	146
«3» + 1	474	521	275	299	206	325	350
«5» + 1	282	259	160	216	158	242	219
«7» + 1	280	288	190	188	137	205	214
«10» + 1	294	269	178	149	99	126	186
div + 1	194	183	139	140	112	146	152
Среднее	255	247	148	147	98	148	174
MOEX	87	75	18	41	21	4	41

Таким образом, за весь период исследования высокодивидендные стратегии на российском рынке показали неоднозначную динамику. Тем не менее за последние три года доходность высокодивидендных стратегий значительно превышала рыночную, что может говорить

о зарождении тенденции на повышенную доходность таких стратегий. Требуется проанализировать дальнейшую динамику поведения таких стратегий на российском рынке для принятия решения о целесообразности их использования.

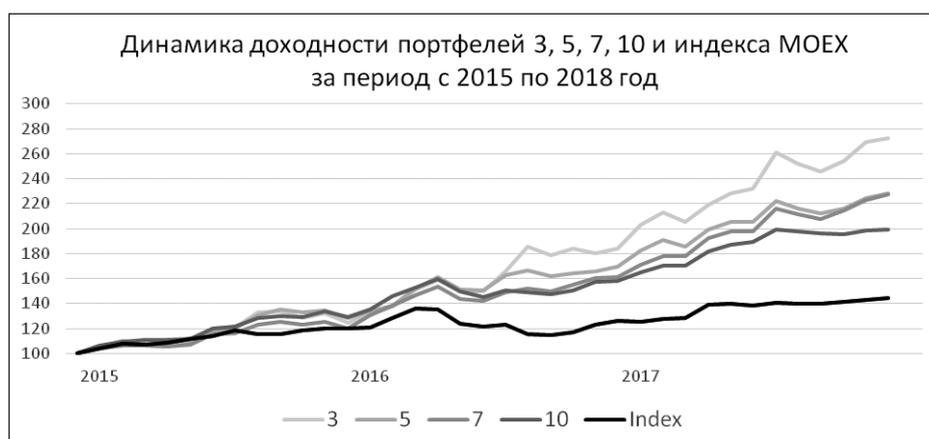


Рис. 3. Динамика доходности портфелей «3», «5», «7», «10» и индекса MOEX за период с 2015 по 2018 г.

Выводы

Результаты, полученные при тестировании высокодивидендных портфелей с авторскими модификациями, показывают различную их эффективность на различных рынках. С одной стороны, на развитых рынках, таких как Германия и Франция, почти все портфели, составленные из акций с высокой дивидендной доходностью, показали динамику своей стоимости ниже рынка. Это может быть связано с тем, что компании, входившие в портфель, продолжали платить высокий дивиденд и дальше, что служило причиной большего падения их стоимости в дату закрытия реестра, а сам размер дивиденда не учитывался при расчете стоимости портфеля.

С другой стороны, на рынках рассмотренных развивающихся стран, Бразилии и ЮАР, высокодивидендные портфели продемонстрировали крайне высокую эффективность. Доходность таких портфелей сильно опережала рыночные портфели, причем этот результат оставался справедливым даже при использовании коэффициента Шарпа.

Данный результат может быть связан с недостаточной эффективностью рынков развивающихся стран,

что влечет за собой возможность существования различных аномалий, и в частности аномалии, связанной с высокодивидендными акциями.

На российском рынке высокодивидендные стратегии показали неоднозначный результат. Несмотря на общую доходность большинства стратегий, превышающую рыночную доходность, большая ее часть была накоплена за последние три года, что, с одной стороны, свидетельствует о нестабильности показателей высокодивидендных стратегий, а с другой стороны, напротив, может говорить о том, что рыночная ситуация стала благоприятной для высокодивидендных стратегий.

Что касается параметров (контрольный месяц и количество акций в портфеле), которые необходимо выбирать для получения оптимального портфеля, данный вопрос должен решаться индивидуально для каждого рынка, так как исследование не выявило устойчивых тенденций в данном вопросе. Поиск конкретных закономерностей с влиянием изменяемых параметров на эффективность стратегии, будет продолжен в дальнейших исследованиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вайн С. Сравнение фундаментального и технического анализов: практические аспекты // Рынок ценных бумаг. 2002. № 19. С. 31–33.
2. Slatter J. Study of industrial averages finds stocks with high dividends are big winners // Wall street journal (eastern edition). 1988. P. 1.
3. O'Higgins M. B., Downes J. Beating the Dow Completely Revised and Updated: A High-Return, Low-Risk Method for Investing in the Dow Jones Industrial Stocks with as Little as \$5, 000. HarperCollins e-books, 2011. Pp. 2–14.
4. Siegel J. J. Stocks for the long run: The definitive guide to financial market returns and long-term investment strategies. New York : McGraw-Hill, 1998. Pp. 246–251.
5. Goren A. Which of the 8 best-yielding chemical companies is most attractive to dividend investors // Seeking alpha. 2013. Pp. 1–3.
6. Prather L. J., Webb G. L. Window dressing, data mining, or data errors: A re-examination of the Dogs of the Dow Theory // Journal of Applied Business Research. 2002. Vol. 18. No. 2. Pp. 115–124.
7. Hough J. Your Next Great Stock: How to Screen the Market for Tomorrow's Top Performers. John Wiley & Sons, 2007. 250 p.
8. Domian D. L., Louton D. A., Mossman C. E. The rise and fall of the "Dogs of the Dow" // Financial services review. 1998. No. 7. Pp. 145–159.
9. Qiu M., Song Y., Hasama M. Empirical analyses of the "dogs of the dow" strategy: Japanese evidence // International Journal of Innovative Computing, Information and Control. 2013. No. 9. Pp. 3677–3684.
10. Hong Yan, Yu Song, Mingyue Qiu, Fumio Akagi. An empirical analysis of the dog of the down strategy for the Taiwan stock market // Journal of Economics, Business and Management. 2014. Vol. 3. No. 4. Pp. 435–439.
11. Da Silva A. L. C. Empirical tests of the Dogs of the Dow strategy in Latin American stock markets // International Review of Financial Analysis. 2001. No. 10. Pp. 187–199.

12. Rinne E., Vahamaa S. “The Dogs of the Dow” strategy revisited: Finnish evidence // *The European Journal of Finance*. 2011. Vol. 17. No. 5-6. Pp. 451–469.
13. The dogs of the Dow in China / C. Wang, J. E. Larsen, M. F. Ainina, M. L. Akhbari, N. Gressis // *International Journal of Business and Social Science*. 2011. Vol. 2. No. 18. Pp. 70–80.
14. Аистов А. В., Кузьмичёв К. Е. Анализ доходности дивидендных стратегий на российском фондовом рынке // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2011. № 35. С. 18–24.
15. Теплова Т. В., Гальперин М. А. Инвестиционные стратегии на дивидендных акциях российского фондового рынка: «собаки Доу» и портфели с фильтрами по фундаментальным показателям // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2012. Т. 16. № 2. С. 205–242.
16. Володин С. Н., Сорокин И. А. Формирование высокодивидендных портфелей на российском фондовом рынке // *Управление корпоративными финансами*. 2014. № 6. С. 382–390.
17. Dubova E., Volodin S., Borenko I. High-Dividend Portfolios with Filters on the Financial Performance and an Optimization of Assets Weights in a Portfolio // *Scientific Annals of Economics and Business*. 2018. Vol. 65. No. 3. Pp. 347–363.

REFERENCES

1. Vine S. Comparison of fundamental and technical analyzes: practical aspects. *Securities Market*. 2002. Vol. 19. Pp. 31–33. (In Russ.).
2. Slatter J. Study of industrial averages finds stocks with high dividends are big winners. *Wall street journal (eastern edition)*. 1988. P. 1.
3. O’Higgins M. B., Downes J. *Beating the Dow Completely Revised and Updated: A High-Return, Low-Risk Method for Investing in the Dow Jones Industrial Stocks with as Little as \$5, 000*. HarperCollins e-books, 2011. Pp. 2–14.
4. Siegel J. J. *Stocks for the long run: The definitive guide to financial market returns and long-term investment strategies*. New York, McGraw-Hill, 1998. Pp. 246–251.
5. Goren A. Which of the 8 best-yielding chemical companies is most attractive to dividend investors // *Seeking alpha*. 2013. Pp. 1–3.
6. Prather L. J., Webb G. L. Window dressing, data mining, or data errors: A re-examination of the Dogs of the Dow Theory // *Journal of Applied Business Research*. 2002. Vol. 18. No. 2. Pp. 115–124.
7. Hough J. *Your Next Great Stock: How to Screen the Market for Tomorrow’s Top Performers*. John Wiley&Sons, 2007. 250 p.
8. Domian D. L., Louton D. A., Mossman C. E. The rise and fall of the “Dogs of the Dow” // *Financial services review*. 1998. No. 7. Pp. 145–159.
9. Qiu M., Song Y., Hasama M. Empirical analyses of the “dogs of the dow” strategy: Japanese evidence // *International Journal of Innovative Computing, Information and Control*. 2013. No. 9. Pp. 3677–3684.
10. Hong Yan, Yu Song, Mingyue Qiu, Fumio Akagi. An empirical analysis of the dog of the dow strategy for the Taiwan stock market // *Journal of Economics, Business and Management*, 2014 Vol. 3. No. 4. Pp. 435–439.
11. Da Silva A. L. C. Empirical tests of the Dogs of the Dow strategy in Latin American stock markets // *International Review of Financial Analysis*. 2001. No. 10. Pp. 187–199.
12. Rinne E., Vahamaa S. The ‘Dogs of the Dow’ strategy revisited: Finnish evidence // *The European Journal of Finance*. 2011. Vol. 17. No. 5-6. Pp. 451–469.
13. Wang C., Larsen J. E., Ainina M. F., Akhbari M. L., Gressis N. The dogs of the Dow in China // *International Journal of Business and Social Science*. 2011. Vol. 2. No. 18. Pp. 70–80.
14. Aistov A. V., Kuzmichev K. E. Analysis of the profitability of dividend strategies in the Russian stock market // *Financial Analytics: Problems and Solutions*. 2011. Vol. 35. Pp. 18–24. (In Russ.).
15. Теплова Т. В., Halperin M. A. Investment strategies on dividend stocks of the Russian stock market: “Dow dogs” and portfolios with filters on fundamental indicators // *Economic Journal of the Higher School of Economics*. 2012. Vol. 16. No. 2. Pp. 205–242. (In Russ.).
16. Volodin S. N., Sorokin I. A. Formation of high-dividend portfolios in the Russian stock market // *Corporate Finance Management*. 2014. Vol. 6. Pp. 382–390. (In Russ.).
17. Dubova E., Volodin S., Borenko I. High-Dividend Portfolios with Filters on the Financial Performance and an Optimization of Assets Weights in a Portfolio // *Scientific Annals of Economics and Business*. 2018. Vol. 65. No. 3. Pp. 347–363.

Как цитировать статью: Сорокин И. А. Оценка эффективности высокодивидендных стратегий на различных рынках // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 335–344. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.104.

For citation: Sorokin I. A. The evaluation of the effectiveness of high-dividend strategies in various markets // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 335–344. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.104.

УДК 33
ББК 65.9(2Рос)-98

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.124

Tsutskarev Vladimir Konstantinovich,
postgraduate student of the department of airports
and air transportation,
Saint Petersburg state
university of civil aviation;
Deputy Director General,
JetPort SPb LLC (СВА «Pulkovo-3»
St.-Petersburg,
e-mail: vtsutskarev@gmail.com

Цуцкарёв Владимир Константинович,
аспирант кафедры аэропортов
и авиационных перевозок,
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации;
первый заместитель генерального директора,
ООО «ДжетПорт СПб» (ЦБА «Пулково-3»),
г. Санкт-Петербург,
e-mail: vtsutskarev@gmail.com

ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ СФЕРЫ НАЗЕМНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БИЗНЕС-АВИАЦИИ

LEGISLATION FACTORS AFFECTING FOR THE BUSINESS AVIATION GROUNDHANDLING INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND ECONOMIC GROWTH

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

Отсутствие отдельной законодательной базы в такой отрасли гражданской авиации, как бизнес-авиация, сдерживает объем инвестиций в ее комплексное интенсивное развитие, а также замедляет экономический рост всей отрасли. Финансово-обоснованная модель долгосрочного инвестирования в объекты региональной инфраструктуры бизнес-авиации не реализуется потенциальными инвесторами по причине необъективных требований государственных органов, существенных рисков, а также незначительного объема рейсов, который не обеспечивает покрытие даже текущих издержек по содержанию инфраструктуры.

Несмотря на стабильный интерес со стороны различных инвесторов, инфраструктурные проекты по наземному обслуживанию бизнес-авиации вводятся в эксплуатацию исключительно в аэропортах московского авиационного узла и Санкт-Петербурга. Значительные дополнительные издержки, которые оплачивают инвесторы по причине отсутствия профильного законодательства, покрываются стабильными объемами рейсов и более высокой стоимостью оказываемых услуг, что влияет на частоту полетов и увеличение количества воздушных судов бизнес-авиации в Российской Федерации, а также на финансово-экономический рост в смежных направлениях экономики регионов и страны.

Нестабильная финансово-экономическая ситуация в стране с 2014 г. является одним из факторов снижения количества рейсов бизнес-авиации, выполняемых в интересах резидентов. Это обусловлено повышением стоимости услуг по наземному обслуживанию воздушных судов в аэропортах как в прямом стоимостном выражении, так и по причине взимания аэропортовых сборов в долларах США и евро, курс которых существенно вырос по отношению к национальной валюте.

Практическая реализация порядка разработки и утверждения индивидуальной нормативной базы в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации, предложенного автором по результатам проведенного исследования, позволит создать необходимую законодательную основу в кратчайшие сроки и будет способствовать кардинальным изменениям в отрасли благодаря улучшению инвестиционного климата.

Развитие инфраструктуры бизнес-авиации в региональных аэропортах позволит увеличить объем таких рейсов посредством базирования воздушных судов региональных собственников, притока отечественных и иностранных туристов и инвесторов, также станет возможным открытие новых компаний и предприятий, создание дополнительных рабочих мест и, как следствие, повышение экономического роста и валового регионального продукта.

The absence of a particular legislative base in such a branch of civil aviation as business aviation slowing down the amount of investments into its complex generous development, and also affects the slowdown of the economic growth of the entire branch.

The stable financial model of long-term investment into the regional business aviation infrastructure is not attractive to the stakeholders due to the governmental one-party requirements, significant risks, and the small quantity of flights that does not cover even the current costs of the infrastructure maintenance.

Despite the high interest from the potential investors, the business aviation ground handling infrastructure are launching only at the airports of the Moscow Aviation Hub and St. Petersburg.

Extremely high additional costs paid by investors due to the absence of specific legislation are covered by stable quantity of flights and higher price of services provided, which effects on the flights frequency and number of business aviation aircraft in the Russian Federation, as well as financial and economic growth in related economic areas of regions and countries.

The unstable financial and economic situation in the country since 2014 is one of the leading factors reducing the number of business aviation flights performed in the interests of residents. This situation is due to the increasing ground handling costs at the airports, both in direct value terms and due to airport charges in US dollars and Euros, the rate of which has significantly increased in relation to the national currency.

The implementation of the creating and approval procedure of particular legislation in the field of business aviation ground handling into real life proposed by the author based

on the results of this science research will create the necessary legislative framework in the shortest period of time and will contribute to fundamental changes in the industry due to the improvement of the investment climate.

Investments into the business aviation infrastructure development at regional airports will make it possible to increase the volume of these flights regional aircraft owners, the influx of domestic and foreign tourists and investors, it will also be possible to open new companies and enterprises, provide additional workplaces and, consequently, increase economic growth and gross regional product.

Ключевые слова: бизнес-авиация, обслуживающая компания, оператор, аэропорт, законодательство, инвестиции, развитие, постановление, наземное обслуживание, инфраструктура, воздушное судно, конкуренция, экономический рост.

Key words: business aviation, handling company, operator, airport, legislation, investments, development, act, ground handling, infrastructure, aircraft, competition, economic growth.

Введение

В современном мире бизнес-авиация воспринимается как неотъемлемая составляющая часть деятельности людей различных сфер, направлений деятельности и образов жизни. Менее двадцати пяти лет назад такое понятие, как частный самолет, было знакомо исключительно ограниченному количеству граждан России и то преимущественно по западным кинофильмам. Вопросы, касающиеся наземного обслуживания, не были структурированы и понятны даже профессионалам отрасли с многолетним опытом.

Немногом более чем за эти двадцать пять лет отечественная отрасль бизнес-авиации значительно продвинулась вперед как в части создания соответствующих авиакомпаний, так и в части организации наземного обслуживания и ввода в эксплуатацию соответствующих объектов аэропортовой инфраструктуры.

Федеральные авиационные правила, применяемые к авиакомпаниям и аэропортам, применяются без ограничения и в полном объеме к операторам и обслуживающим компаниям бизнес-авиации, несмотря на имеющиеся противоречия и особенности. Российская законодательная и нормативная база, регулирующая работу бизнес-авиации, на сегодня — отсутствует. Данное утверждение было сформулировано еще в 2005 г. А. В. Ярошем в научной работе «Проблемы развития деловой авиации (ДА) в России» [1] и остается актуальным и в настоящее время в связи с отсутствием изменений.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена возможностью ее многозначной трактовки со стороны государственных органов и представителей отрасли ввиду полного отсутствия необходимой узкоспециализированной законодательной базы и актуальных научных трудов по указанной проблематике.

Целью исследования является изучение влияния действующего законодательства на инвестиционную привлекательность и экономический рост сферы наземного обслуживания бизнес-авиации, выявление наиболее значимых факторов, препятствующих этому, а также разработка решений и рекомендаций, внедрение которых позволит ускорить процесс кардинального развития отрасли.

На основании сформированной цели исследования определены следующие **задачи** прикладного характера: провести анализ действующего законодательства в части наземного обслуживания, выявить наиболее острые отраслевые проблемы, указать их негативное влияние на инвестиционную привлекательность и выработать предложения по их решению, а также порядок разработки и утверждения профильной нормативной базы.

Предметом исследования является совокупность имеющихся фактов несовершенства действующего законодательства, влияющих на инвестиционную привлекательность и экономический рост сферы наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации.

Объектом исследования выбран массив данных действующего законодательства в части наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации.

Научная новизна результатов проведенного исследования выражается в разработке рекомендаций, направленных на совершенствование действующего законодательства, регулирующего наземное обслуживание рейсов бизнес-авиации, с целью создания условий по привлечению средств инвесторов в профильные объекты региональной аэропортовой инфраструктуры.

К элементам новизны проведенного исследования можно отнести такие **научные результаты**, как:

- выявлены комплексные проблемы в действующем законодательстве, влияющие на инвестиционную привлекательность отрасли;

- обоснована необходимость разработки и утверждения узкоспециализированного законодательства в части наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации с целью увеличения экономического потенциала и финансовой отдачи отрасли в экономику страны;

- выработаны практические рекомендации по улучшению экономической ситуации в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации посредством разработки и утверждения необходимых изменений законодательства с целью привлечения инвестиций.

Теоретическая значимость исследования заключается в научной фиксации и конкретизации имеющихся проблем в действующем законодательстве, оказывающих влияние на экономические факторы развития отрасли наземного обслуживания бизнес-авиации, а также уточнении наиболее важных из них и выработке рекомендаций по возможному решению выявленных проблем.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности практического использования выработанных рекомендаций и применения порядка разработки и утверждения профильной нормативной базы с целью ее изменения и дополнения для привлечения потенциальных инвесторов и увеличения отраслевого экономического роста.

Основная часть

Согласно действующей классификации отечественной авиации, установленной Воздушным кодексом Российской Федерации (ст. 20 «Виды авиации»), авиация подразделяется на гражданскую, государственную и экспериментальную (рисунок на стр. 347).

Согласно ст. 21 ВК РФ, гражданская авиация подразделяется на коммерческую гражданскую авиацию и авиацию общего назначения (далее — АОН) [2].

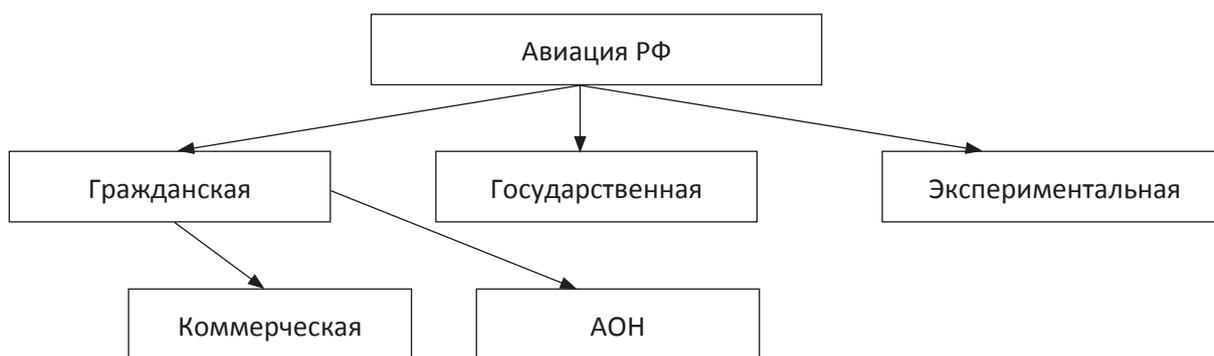


Рисунок. Виды авиации

Гражданская авиация, используемая для предоставления услуг по осуществлению воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов, почты и(или) выполнения авиационных работ, относится к коммерческой гражданской авиации. Гражданская авиация, не используемая для осуществления коммерческих воздушных перевозок и выполнения авиационных работ, относится к авиации общего назначения.

Ошибочно относить бизнес-авиацию к авиации общего назначения. Подавляющее большинство всех рейсов (ориентировочно до 80 %), выполняемых операторами бизнес-авиации,— коммерческие, следовательно, в соответствии со ст. 21 ВК РФ данные рейсы не могут быть отнесены к АОН.

Стабильное развитие в столичных аэропортах страны необходимой инфраструктуры, которая унифицирована для обслуживания как рейсов АОН, так и коммерческих рейсов, до сих пор не оказало ключевого воздействия на государственные органы власти в целях разработки и утверждения законодательной базы. Бизнес-авиация в Российской Федерации не имеет обособленного узкоспециализированного правового поля, законодательной базы и нормативных документов.

Невозможность стабильного функционирования и развития в рамках существующего правового поля вынуждает как ключевых игроков рынка, так и остальных, занимающих значительно меньшую долю рынка, осуществлять свою профессиональную производственную и коммерческую деятельность методом собственных проб и ошибок, что приводит к существенным экономическим потерям.

Основной недостаток существующей нормативной базы гражданской авиации заключается в том, что она не отражает отраслевых особенностей бизнес-авиации и понуждает операторов и обслуживающие компании выполнять единые утвержденные правила. С другой стороны, особенности работы с бизнес-авиацией заключаются в наличии дополнительных требований к уровню обслуживания, а не к технологическим процессам обслуживания, в связи с чем отсутствует необходимость в создании отдельной нормативной базы.

С целью выявления наиболее значимых отраслевых проблем автором был изучен и проанализирован ряд действующих и утративших силу нормативных актов, оказавших (оказывающих) наиболее сильное влияние на развитие сферы наземного обслуживания бизнес-авиации и ее инвестиционную привлекательность.

13 августа 1996 г. было принято постановление Правительства РФ № 996 «Об утверждении временного

положения об авиации общего назначения Российской Федерации». Согласно п. 3 указанного постановления к деловой авиации относится часть авиации общего назначения, используемая субъектами авиации общего назначения с целью перевозки грузов и пассажиров, а также выполнения некоторых видов авиационных работ. Таким образом, указанное постановление законодательно закрепило понятие «деловая авиация» на основании определения из ст. 21 ВК РФ. В соответствии с п. 4 указанного постановления использование авиации общего назначения в Российской Федерации предусматривает для деловой авиации обязательную сертификацию субъектов авиации общего назначения в порядке, предусмотренном для коммерческих эксплуатантов воздушного транспорта, с соответствующими особенностями в процедуре сертификации. Данный пункт подчеркивает необходимость применения единых стандартов сертификации, в том числе к авиакомпаниям, выполняющим рейсы бизнес-авиации. Никаких иных понятий или требований к деловой авиации указанное постановление Правительства РФ не прописывает [3].

Необходимо отметить, что данное постановление утратило силу в связи с изданием постановления Правительства РФ от 14.12.2006 № 767 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности».

По результатам вступления в силу постановления Правительства РФ от 14.12.2006 № 767 в отечественной авиационной отрасли перестало существовать понятие деловой (бизнес) авиации, закреплённое на законодательном уровне [4].

На протяжении 10 лет в современной истории Российской Федерации на законодательном уровне было закреплено понятие деловой авиации, которое должно было инициировать дальнейшую работу авиационных властей по созданию профильной нормативной базы в этой сфере. По неустановленным причинам дальнейшая законодательная работа не проводилась. Именно на период с 1996 по 2006 гг. пришлось становление первых отечественных авиакомпаний и центров бизнес-авиации, большая часть из которых осуществляет свою деятельность и является сегодня признанными лидерами рынка.

13 апреля 2001 г. был утвержден «Порядок регистрации и опубликования аэронавигационных и аэропортовых сборов, тарифов за обслуживание воздушных судов эксплуатантов Российской Федерации в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации

и цен на материально-технические ресурсы, предоставляемые эксплуатантам Российской Федерации в аэропортах Российской Федерации» № НА 1.15, который на основании п. 1.2 является обязательным к исполнению, в том числе со стороны обслуживающих компаний бизнес-авиации [5].

Согласно п.4.2.3. и в соответствии с п.3.1 указанного порядка обслуживающая компания обязана направить на регистрацию ставки сборов и тарифов (кроме цен на авиаГСМ — авиационный керосин, авиационный бензин, ПВК жидкость) при их увеличении не менее чем за 30 (тридцать) дней до ввода их в действие [5], в связи с чем обслуживающие компании сталкиваются со следующими наиболее острыми проблемами в своей производственной и коммерческой деятельности.

1. Отсутствует возможность предоставления дополнительных стимулирующих скидок на услуги для наиболее активной части эксплуатантов Российской Федерации или новых участников рынка с целью их косвенной мотивации к увеличению количества рейсов. Согласно НК РФ, ст. 40 «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения», юридическое лицо вправе повысить или понизить стоимость для своего клиента (группы клиентов).

2. В связи с сильными колебаниями курса национальной валюты обслуживающие компании не имеют возможности оперативно изменять стоимость своих основных наиболее доходных услуг, что способствует снижению рентабельности и конкуренции, а также своевременному увеличению объема налоговых отчислений в региональный бюджет.

Постановление Правительства РФ от 22 июля 2009 г. № 599 «О порядке обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах» способствовало значительному усложнению работы как операторов бизнес-авиации, так и обслуживающих компаний, включая главных операторов — аэропортов [6]. Постановление четко регламентирует порядок доступа к инфраструктуре и подачи заявок, актуальный исключительно для авиакомпаний, выполняющих регулярные рейсы, расписание которых планируется за месяцы до выполнения. Легитимная возможность подачи заявок на обслуживание большинства рейсов бизнес-авиации в соответствии с указанным Постановлением отсутствует.

Данное постановление было принято в целях обеспечения недискриминационного доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах и в соответствии со ст. 10 федерального закона «О защите конкуренции».

В соответствии с п. 5. раздела 3 «Общий порядок доступа к услугам в аэропортах» указанного постановления лицо, которое намерено заключить договор об оказании услуг (далее — заявитель), направляет главному оператору (оператору) в письменной форме заявку об оказании услуг в аэропортах (далее — заявка) [6]. Форма заявки и содержание информации, указываемой в ней, утверждаются Министерством транспорта Российской Федерации, при этом для потребителей, являющихся авиаперевозчиками и (или) эксплуатантами, заявка в обязательном порядке содержит следующие основные сведения:

- а) перечень слотов;
- б) сведения о частоте полетов;

в) перечень типов воздушных судов, на которых заявитель планирует выполнять полеты;

г) потребность в заправке воздушных судов топливом.

В соответствии с п. 7 раздела 3 «Общий порядок доступа к услугам в аэропортах» указанного постановления главный оператор (оператор) рассматривает заявку в течение трех рабочих дней со дня ее получения на предмет соответствия ее требованиям, установленным пунктом 5 настоящих правил. При оформлении заявки с нарушением требований заявка в указанные сроки возвращается заявителю. При оформлении заявки надлежащим образом главный оператор (оператор) в течение 15 календарных дней со дня ее получения рассматривает и подтверждает ее путем направления заявителю подписанного проекта договора или направляет письменный мотивированный отказ от его заключения.

В связи с вышеописанным порядком получения соглашения на выполнение полетов в аэропорты Российской Федерации отечественная отрасль бизнес-авиации должна была ликвидироваться еще в октябре 2009 г. по причине невозможности соблюдения установленных требований со стороны операторов бизнес-авиации. Срок вступления указанного постановления в силу неоднократно переносился на более поздние даты, и оно вступило в силу 01.06.2012. Отдельно автор считает необходимым подчеркнуть, что, по имеющейся у него информации, ни один из действующих аэропортов Российской Федерации не осуществляет взаимодействие с операторами бизнес-авиации в соответствии с указанным постановлением. Данный нормативный акт еще сильнее ослабил интерес со стороны прежде всего потенциальных иностранных инвесторов к отечественной отрасли наземного обслуживания бизнес-авиации. При разработке инвестиционной модели одним из главных критериев является уровень риска возврата инвестиций в проект, значение которого в том числе напрямую зависит от возможности легального ведения экономической деятельности.

Приказ от 17 июля 2012 г. № 241 «Об аэронавигационных и аэропортовых сборах, тарифах за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации» упорядочил процесс формирования ставок и тарифов, а также определил единый порядок их применения, но исключительно по отношению к авиакомпаниям, выполняющим регулярные рейсы и нерегулярные чартерные рейсы и по отношению к главным операторам — аэропортам [7].

Согласно п.1.10 приложения №1 указанного приказа ставки аэронавигационных и аэропортовых сборов, тарифы за наземное обслуживание, цены на материально-технические ресурсы, а также понижающие коэффициенты, применяемые организациями ГА в соответствии с пунктами 2 и 8 Правил взимания рассчитанной на основе тарифов и сборов платы за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации, регистрируются и (или) публикуются в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Компании, оказывающие услуги по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации, не имеют законных оснований осуществлять конкурентное ценообразование по отношению к эксплуатантам РФ по причине

обязательного исполнения п. 8 приложения № 2 приказа № 241: организации ГА вправе взимать плату при обслуживании воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации с применением понижающих коэффициентов. При этом применение понижающего коэффициента осуществляется на единообразных условиях для всех потребителей и на срок не более двух календарных лет в отношении одного потребителя.

В соответствии с п. 9 приложения № 2 указанного приказа взимание и применение не зарегистрированных и (или) не опубликованных в установленном порядке сборов, тарифов за наземное обслуживание, понижающих коэффициентов, предусмотренных пунктами 2 и 8 настоящего приложения, цен на материально-технические ресурсы, не допускается. Указанный нормативный акт также существенно влияет на снижение инвестиционной привлекательности сферы наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации в части ведения легальной конкурентной борьбы за привлечение отечественных эксплуатантов и прогнозирования финансового результата от деятельности по их обслуживанию.

По мнению автора, все вышеуказанные пункты обозначенных нормативных документов, регламентирующих порядок формирования, опубликования и взимания платы за оказанные услуги, препятствуют как привлечению в отрасль инвестиций, так и конкурентной борьбе между эксплуатантами Российской Федерации и иностранными эксплуатантами. Необходимо дополнительно отметить, что на сегодняшний день подавляющее большинство рейсов бизнес-авиации по запросам юридических и физических лиц РФ выполняется иностранными эксплуатантами, в том числе по территории Российской Федерации и стран Таможенного союза, что является дополнительным подтверждением необходимости развития наземного обслуживания в региональных аэропортах инфраструктуры для бизнес-авиации, наличие которой является обязательным условием для иностранных авиакомпаний при выборе агента по наземному обслуживанию.

До 1 марта 2014 г. действовал обязательный, закрепленный на законодательном уровне порядок получения соответствующих сертификатов на такие виды деятельности как: организационное обеспечение коммерческих воздушных перевозок, обеспечение обслуживания пассажиров и багажа и аэродромное обеспечение. Для получения сертификата организация была обязана иметь в штате обученный персонал, обладать всем необходимым оборудованием и производственными площадями, а также пройти специальную процедуру проверки на соответствие требованиям. После получения сертификата обслуживающая компания с периодичностью один раз в год проходила инспекционный контроль на соответствие требованиям.

В соответствии с приказом Минтранса РФ № 469 от 17.12.2013 с 01.03.2014 утратил силу приказ Федеральной авиационной службы РФ от 30.10.1998 № 342 «Об утверждении и введении в действие федеральных авиационных правил по сертификации организаций, осуществляющих деятельность по организационному обеспечению полетов воздушных судов» [9].

С 01.03.2014 любое юридическое лицо вне зависимости от наличия опыта, обученного персонала и не-

обходимого оборудования получило возможность осуществлять деятельность по наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации. Законодательный барьер, препятствовавший появлению недобросовестных и непрофессиональных участников рынка, был официально снят. Исходя из своего опыта, автор считает, что проведением подобной либерализации развитию отрасли был нанесен ущерб, а также были созданы предпосылки к ее деградации. Обоснованием объективности данного утверждения является тот факт, что вновь образованные представители рынка по наземному обслуживанию, не имея собственных средств, оборудования, техники и соответствующего персонала, осуществляли свое взаимодействие с авиакомпанией бизнес-авиации посредством перевыставления счетов главного оператора (аэропорта) с повышающим коэффициентом и добавлением в счет несуществующих и реально не предоставленных услуг. Таким образом, происходит (в том числе в настоящее время) необъективное значительное завышение стоимости наземного обслуживания без направления минимальных инвестиций в развитие данной сферы с целью создания необходимой инфраструктуры и дополнительных рабочих мест.

Несмотря на все усилия Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА), которая была сформирована в июле 2009 г., а также ведущих игроков (операторов, обслуживающих компаний, брокеров) рынка, необходимая нормативная база по-прежнему не разработана соответствующими уполномоченными государственными органами. С 2018 года наметилась положительная тенденция общения между ФАВТ и ОНАДА в части разработки проектов новых нормативных документов и внесения изменений в действующие, касающиеся обслуживания рейсов бизнес-авиации.

В ноябре 2018г. от имени ОНАДА и также по инициативе автора, являющегося членом правления и председателем комитета операторов наземного обслуживания ОНАДА, в адрес ФАВТ был направлен запрос касательно освобождения обслуживающих компаний бизнес-авиации от исполнения требований «Порядка регистрации и опубликования аэронавигационных и аэропортовых сборов, тарифов за обслуживание воздушных судов эксплуатантов Российской Федерации в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации и цен на материально-технические ресурсы, предоставляемые эксплуатантам Российской Федерации в аэропортах Российской Федерации».

Как уже неоднократно отмечал автор, вышеозначенные нормативные документы логически продолжают тенденцию, которая исходит от Воздушного кодекса Российской Федерации. В ключевом и основополагающем профильном документе полностью отсутствует понятийный аппарат в части бизнес-авиации. Направление бизнес-авиации в Российской Федерации, которое развивается уже более двадцати пяти лет, до сих пор не внесено и не упомянуто ни в одном действующем нормативном документе.

Подводя итоги проведенного исследования, автор сформулировал основные проблемы в сфере наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации, влияющие на ее инвестиционную привлекательность и экономический рост, а также пути возможного решения (табл. 1 на стр. 350).

Таблица 1

Основные проблемы и пути их решения

Проблема	Возможный вариант решения
1. Отсутствие профильной законодательной базы в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации	Доработка профильной законодательной базы гражданской авиации, учитывающей специфику наземного обслуживания бизнес авиации
2. Нехватка узкоквалифицированных кадров по разработке проектов законодательной базы в сфере бизнес-авиация	Открытие новых специализаций на базе профильных высших государственных учебных заведений. Организация долгосрочной программы по обмену опытом между представителями ФАВТ и ведущими игроками рынка бизнес-авиации (членами правления ОНАДА)
3. Минимальный объем инвестиций со стороны коммерческих компаний и частных лиц в объекты аэропортовой инфраструктуры на базе государственных аэропортовых комплексов	Развитие схемы взаимодействия по линии государственно-частного партнерства с гарантированным объемом концессионных выплат до момента утверждения профильной законодательной базы, регулирующей сферу бизнес-авиации

В качестве порядка разработки и утверждения профильной нормативной базы автор предлагает рассмотреть следующую последовательность действий как со стороны государственных органов, так и со стороны представителей бизнес-сообщества (табл. 2).

Таблица 2

Порядок разработки и утверждения профильной нормативной базы

№ этапа	Действие коммерческих структур	Действие государственных органов
1	Создание экспертного совета из наиболее авторитетных представителей гражданской авиации и отрасли наземного обслуживания бизнес-авиации*	Делегирование наиболее опытных и влиятельных должностных лиц ФАВТ для участия в работе совета
2	Анализ действующего законодательства в сфере наземного обслуживания в РФ	Предоставление всех запрашиваемых экспертным советом нормативных документов
3	Привлечение ведущих иностранных участников рынка наземного обслуживания бизнес-авиации с целью изучения возможности применения имеющегося опыта**	Содействие в получении доступа на любые гражданские объекты аэропортовой инфраструктуры для иностранных граждан
4	Разработка комплексного проекта нормативной базы в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации исходя из имеющихся и полученных знаний	Согласование и внесение изменений и дополнений в представленный комплексный проект нормативной базы
5	Корректировка комплексного проекта в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации с учетом полученных дополнений	Финальное согласование комплексного проекта в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации
6	Разработка проекта постатейных нормативных документов согласно утвержденному комплексному проекту	Согласование и внесение изменений и дополнений в представленные проекты постатейных документов
7	Корректировка разработанных статей с учетом полученных дополнений	Финальное согласование проектов постатейных документов
8		Официальное утверждение и внесение изменений в действующее законодательство гражданской авиации (ВК РФ, ФАП и т. д.) с целью фиксации ее отдельной части — бизнес-авиации

* Высшее руководство центров бизнес-авиации, члены правления ОНАДА, представители ФАВТ.

** Высшее руководство и собственники наиболее востребованных FBO, члены правления EBAA, NBA.

Заключение

Кардинальное изменение ситуации в сфере наземного обслуживания бизнес-авиации в части привлечения инвестиций в объекты аэропортовой инфраструктуры возможно исключительно при разработке и утверждении профильного законодательства. Предлагаемый порядок разработки и утверждения может быть реализован в течение двух-трех лет с момента формирования экспертного совета и надлеж-

щей работы всех задействованных и заинтересованных лиц.

Наличие собственной нормативной базы в совокупности с новой региональной инфраструктурой для бизнес-авиации позволит увеличить количество частных воздушных судов, базирующихся в региональных аэропортах страны, создать дополнительные сервисные компании и, как следствие, предаст новый существенный импульс экономическому росту региональной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ярош А. В. Проблемы развития деловой авиации (ДА) в России // Научный вестник МГТУ ГА. 2005. № 88(6). С. 208–210.
2. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ. (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.08.2018). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13744/
3. Постановление Правительства РФ № 996 «Об утверждении временного положения об авиации общего назначения Российской Федерации» от 13.08.1996. URL: <http://base.garant.ru/136566/>

4. Постановление Правительства РФ № 767 «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам лицензирования отдельных видов деятельности» от 14.12.2006. URL: <http://base.garant.ru/12151123/>

5. «Порядок регистрации и опубликования аэронавигационных и аэропортовых сборов, тарифов за обслуживание воздушных судов эксплуатантов Российской Федерации в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации и цен на материально-технические ресурсы, предоставляемые эксплуатантам Российской Федерации в аэропортах Российской Федерации» от 13 апреля 2001 г. № НА 1.15.

6. Постановление Правительства РФ № 599 «О порядке обеспечения доступа к услугам субъектов естественных монополий в аэропортах» от 22 июля 2009 г. URL: <http://base.garant.ru/12168581/>

7. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации № 241 «Об аэронавигационных и аэропортовых сборах, тарифах за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации» от 17 июля 2012 года. URL: <http://base.garant.ru/70212130/>

8. Приказ Федеральной авиационной службы РФ № 342 «Об утверждении и введении в действие федеральных авиационных правил по сертификации организаций, осуществляющих деятельность по организационному обеспечению полетов воздушных судов» от 30 октября 1998 г. URL: <http://base.garant.ru/180211/>

9. Приказ Министерства транспорта Российской Федерации № 469 «О признании утратившими силу приказов Федеральной авиационной службы России от 30 октября 1998 г. № 342, Федеральной службы воздушного транспорта России от 18 мая 2000 г. № 182, Министерства транспорта Российской Федерации от 13 августа 2007 г. № 116» от 17.12.2013. URL: <http://www.ato.ru/content/prikaz-mt-rf-ot-17122013-no469>

10. Официальный сайт Федерального агентства воздушного транспорта. URL: <http://www.favt.ru>

REFERENCES

1. Yarosh A. V. Business aviation development problems in Russia // Civil Aviation High Technologies. 2005. No. 88(6). Pp. 208–210. (In Russ.).

2. Air Code of the Russian Federation dated 19.03.1997 No. 60-FL. (In Russ.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_13744/

3. Government of the Russian Federation Act No. 996 “On approval of temporary provision on the general aviation of the Russian Federation” dated 13.08.1996. (In Russ.). URL: <http://base.garant.ru/136566/>

4. Government of the Russian Federation Act N 767 “About changing and recognizing as invalid some acts of the Government of the Russian Federation on licensing certain types of activities”. (In Russ.). URL: <http://base.garant.ru/12151123/>

5. The Procedure of air navigation and airport charges, tariffs for servicing aircraft of Russian operators at airports and airspace of the Russian Federation and prices for material and technical resources provided to operators of the Russian Federation at airports of the Russian Federation registration and publication dated 13.04.2001. No. NA 1.15. (In Russ.).

6. Government of the Russian Federation Act N 599 “On the procedure for ensuring access to the services of natural monopolies at airports” dated 22.07.2009. (In Russ.). URL: <http://base.garant.ru/12168581/>

7. The Russian Federation Ministry of Transport Act N 241 “On the air navigation and airport charges, fees for handling aircraft at airports and the airspace of the Russian Federation” dated 17.07.2012. (In Russ.). URL: <http://base.garant.ru/70212130/>

8. The Russian Federation Federal Aviation Service Act N 342. “On approving and enacting the federal aviation regulations for the certification of organizations engaged in the organizational support of aircraft operations” dated 30.10.1998. (In Russ.). URL: <http://base.garant.ru/180211/>

9. The Russian Federation Ministry of Transport Act N 469 “On recognition of acts of the Russian Federation Federal Aviation Service” dated October 30, 1998 No. 342 invalid; Russian Federation Federal Air Transport Service dated May 18, 2000 No. 182, Russian Federation Ministry of Transport dated August 13, 2007 No. 116” dated 17.12.2013. (In Russ.). URL: <http://www.ato.ru/content/prikaz-mt-rf-ot-17122013-no469>

10. Russian Federation Federal Air Transport Agency official web site. (In Russ.). URL: <http://www.favt.ru>

Как цитировать статью: Цуцкарёв В. К. Влияние законодательства на инвестиционную привлекательность и экономический рост сферы наземного обслуживания бизнес-авиации // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 345–351. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.124.

For citation: Tsutskarev V. K. Legislation factors affecting for the business aviation groundhandling investment attractiveness and economic growth // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 345–351. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.124.

12.00.00 ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

12.00.00 LAW SCIENCES

УДК 342.951
ББК 67.401.1

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.101

Ryzhenkov Anatoly Yakovlevitch,
doctor of law, professor,
professor of the department of civil law,
Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: 4077778@list.ru

Рыженков Анатолий Яковлевич,
доктор юридических наук, профессор,
профессор кафедры гражданского права,
Волгоградский институт бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: 4077778@list.ru

О РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ДОКУМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ, ПРАВИЛ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗАСТРОЙКИ, ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПЛАНИРОВКЕ ТЕРРИТОРИИ

ON IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLE OF CONSTRUCTION BASED ON THE DOCUMENTS OF TERRITORIAL PLANNING, RULES OF LAND USE AND BUILDING, DOCUMENTATION ON SPACE PLANNING

12.00.14 – Административное право; административный процесс
12.00.14 – Administrative law; administrative procedure

В статье обосновывается вывод о том, исследуемый принцип не является декларативным, имеет достаточно четкий нормативный механизм реализации и является востребованным в судебной практике. Наибольшее воздействие на параметры и виды намечаемого строительства конкретного объекта недвижимости оказывают документы градостроительного зонирования — правила землепользования и застройки, подразделяющие территорию муниципалитета на территориальные зоны и устанавливающие градостроительные регламенты для каждой из них. Не менее важной для строительства является документация по планировке территории, определяющая границы существующих и планируемых элементов планировочной структуры, границы зон планируемого размещения объектов капитального строительства и т. д. Документы территориального планирования (от федерального до муниципального уровня) посвящены стратегическим вопросам развития территории, и их влияние на деятельность конкретного застройщика носит опосредованный характер.

The article substantiates the conclusion that the principle under study is not declarative, has a sufficiently clear regulatory mechanism of implementation, and is in demand in judicial practice. The greatest impact on the parameters and types of planned construction of a particular property have the documents of urban zoning – the rules of land use and development, dividing the territory of the municipality into the territorial zones, and establishing town-building regulations for each of them. No less important for the construction is the documentation on the space planning, defining the boundaries of existing and planned elements of the planning structure, the boundaries of the zones of planned placement of capital

construction objects, etc. Documents of territorial planning (from the Federal to the municipal level) are devoted to strategic issues of the territory development, and their impact on the activities of a particular developer is indirect.

Ключевые слова: принцип, строительство, территориальное планирование, градостроительное зонирование, правила землепользования и застройки, планировка территории, судебная практика, многоквартирный жилой дом, недвижимость.

Keywords: principle, construction, space planning, urban planning zoning, rules of land use and development, land planning, court practice, multi-apartment building, real estate.

Введение

Актуальность настоящего исследования состоит в том, что принципы права являются ядром системы права, отражают основные идеи и сущность всех входящих в нее отраслей. По общепризнанной классификации принципы права подразделяются на общеправовые, межотраслевые, отраслевые и институциональные (отдельных правовых институтов) [1, с. 163–164]. Принципы градостроительного законодательства не являются тут исключением. Исследуемый принцип относится к числу отраслевых, и механизм его реализации сосредоточен главным образом в нормах градостроительного права. Между тем данный механизм до сих пор не получил надлежащего исследования.

Изученность проблемы. В теории государства и права достаточно хорошо проработана общая концепция принципов права и механизм их реализации. Однако в отраслевых науках такого рода исследования проведены неравномерно:

если в гражданском праве данная проблема хорошо исследована, то применительно к принципам градостроительного законодательства данная статья является одной из первых работ, посвященных реализации принципа осуществления строительства на основе документов территориального планирования, правил землепользования и застройки, документации по планировке территории (ст. 2 ГрК РФ). **Целесообразность** разработки данной темы состоит в необходимости восполнения пробелов в правовых доктринальных исследованиях теории принципов в российской юридической науке.

Научная новизна. В настоящей статье произведено авторское исследование одного из важнейших принципов градостроительного права, имеющего как теоретическое, так и практическое значение, что позволяет лучше понимать механизм реализации принципов российского права. **Целью** исследования является анализ существующих доктринальных подходов, законодательства и судебной практики, связанных с реализацией рассматриваемого принципа градостроительного права. **Задачами** исследования являются: рассмотрение влияния документов территориального планирования на процесс строительства, влияния на него документов градостроительного зонирования, влияния на процесс строительства документов планировки территории; проведение классификации видов строительной деятельности; исследование особенностей механизма реализации данного принципа в судебной практике.

Основная часть

Появление исследуемого принципа градостроительного права обусловлено тем, что застройка либо иное использование территории городского округа (поселения) не могут осуществляться хаотично, без общей стратегии и механизма ее реализации. Стратегия последовательно проявляется в трех видах градостроительной документации: по территориальному планированию, градостроительному зонированию и планировке территории.

1. Первым таким стратегическим документом выступают схемы территориального планирования федерального, регионального и муниципального уровней. Однако их непосредственное влияние на постройку отдельного взятого объекта недвижимости неодинаково. Так, схемы территориального планирования федерального уровня отображают планы Правительства РФ по развитию федерального транспорта, энергетики, обороны и безопасности и т. д. Количество таких объектов (в контексте размера территории Российской Федерации) невелико, и вероятность установления ограничений права собственности (аренды) для конкретного правообладателя земельного участка, предоставленного под застройку, довольно незначительна. Намного большее воздействие на параметры и виды намечаемого строительства могут оказать генеральные планы городских округов (поселений), в которых отображаются места существующего и планируемого расположения большого количества публичных (муниципальных) объектов (ст. 23 ГрК РФ), включая объекты муниципальной инфраструктуры (электро-, водоснабжения, места размещения твердых коммунальных отходов и т. д.). При этом следует подчеркнуть, что в силу пп. «г» п. 1 ч. 5 ст. 23 ГрК РФ исчерпывающего перечня таких местных объектов, отображаемых в генеральном плане городского округа (поселения), нет,

поэтому в научной литературе к ним предлагают отнести автомобильные дороги местного значения, объекты муниципального жилищного фонда, объекты первичной медико-санитарной помощи, объекты архивных фондов местного значения и ряд других [2, с. 68], отображаемых в генеральном плане городского округа (поселения) исходя из специфики конкретного муниципального образования. Выбор мест размещения такого рода муниципальных объектов может повлиять на ограничения по застройке отдельных частных земельных участков (или их частей), например в силу планирования в непосредственной близости от них новых линий электропередач или иных подобных объектов.

2. Не меньшее влияние на строительство оказывают документы градостроительного зонирования, а именно правила землепользования и застройки, принимаемые представительным органом городского округа (поселения).

В механизме правового регулирования институт градостроительного зонирования занимает особое место. Он содержит критерии правомерности поведения субъектов земельных и иных правоотношений, поскольку конкретизирует признаки составов административных правонарушений, зафиксированных в бланкетных правовых нормах, выступая в качестве критерия правомерности (противоправности) поведения субъектов земельных правоотношений. Состояние таких институтов, как право граждан на благоприятную среду жизнедеятельности, ответственность за земельные и иные правонарушения, зависит от использования земельного участка в соответствии с градостроительными регламентами, установленными для каждой территориальной зоны [3].

Соответственно, если земельный участок, на котором планируется осуществление строительства, располагается в зоне застройки индивидуальными жилыми домами, строительство там многоэтажных многоквартирных домов невозможно, и наоборот (ст. 35 ГрК РФ). Именно правила землепользования и застройки определяют виды разрешенного использования, предельные (минимальные и (или) максимальные) размеры и предельные параметры застройки земельных участков, отступы от границ, процент застройки участка и т. д.

Закрепленные в правилах требования, запреты и ограничения подлежат учету застройщиком в ходе архитектурно-строительного проектирования, строительства и реконструкции объектов капитального строительства.

При этом следует подчеркнуть, что в рамках указанных параметров, установленных правилами землепользования и застройки, правообладатели земельных участков и иных объектов недвижимости вправе по собственному усмотрению выбирать виды их разрешенного использования, что является типичным проявлением диспозитивного метода правового регулирования [4].

Весьма важное значение имеет тот факт, что в правилах землепользования и застройки отображаются границы зон с особыми условиями использования территории. Наименование данных зон иногда подвергается критике в научной литературе, поскольку его «вряд ли можно назвать имеющим объясняющую силу, так как выделение любой зоны заключается как раз в том, чтобы установить особые, присущие только этой зоне способы использования земель в ее границах» [5]. Однако данный вывод представляется дискуссионным, поскольку выделение зон с особыми условиями использования территорий, в отличие

от выделения обычных территориальных зон, преследует цель установления специального правового режима, обусловленного опасностью (например, для здоровья граждан или окружающей среды) либо, наоборот, особой ценностью определенного объекта материального мира (например, объекта культурного наследия), для обеспечения сохранности которого требуется принятие дополнительных мер. В этом смысле наименование «зоны с особыми условиями использования территории» выглядит оправданным.

Значение данных зон заключается в установлении изъятий из общего порядка землепользования и застройки. Это проявляется в том, что, например, осуществление жилищного строительства невозможно в санитарно-защитной зоне, а потому добросовестный правообладатель земельного участка, «попавшего» в границы санитарно-защитной зоны, будет ограничен в праве на его застройку (либо она будет вообще запрещена). Аналогичные ограничения возникают при расположении земельного участка в водоохранной зоне или в зоне охраны объектов культурного наследия, которые так же, как и санитарно-защитные зоны, устанавливаются специальными нормативно-правовыми актами, и в правилах землепользования и застройки лишь отображаются [6].

Одной из современных проблем в сфере градостроительства является отсутствие фиксации четких границ территориальных зон в кадастровой документации, в связи с чем может быть затруднено определение принадлежности земельного участка к конкретной территориальной зоне.

Не менее сложной сегодня остается и проблема несоответствия возводимого (или уже построенного) объекта недвижимости требованиям градостроительного регламента. И хотя в силу ч. 8 ст. 36 ГрК РФ использование таких объектов капитального строительства может продолжаться без ограничений срока (если они не представляют угрозы для жизни и здоровья человека, окружающей среды или объектов культурного наследия), строительство новых объектов на таких участках уже должно соответствовать градостроительным регламентам, равно как и проведение реконструкции объектов капитального строительства [7].

Несмотря на то, что градостроительное зонирование является достаточно развитой процедурой, применительно к сфере его действия сохраняется ряд нерешенных вопросов. Так, в научной литературе неоднократно предлагалось включение в градостроительные регламенты положений об использовании подземного пространства, закрепление допустимых показателей глубины и плотности подземной застройки, так необходимых современному городу [8, с. 7–8].

3. Подготовка документации по планировке территории осуществляется в целях обеспечения устойчивого развития территорий, в том числе выделения элементов планировочной структуры, установления границ земельных участков, установления границ зон планируемого размещения объектов капитального строительства (ст. 41 ГрК РФ). Основная часть проекта планировки территории включает в себя: чертеж или чертежи планировки территории (на них отображаются красные линии, границы существующих и планируемых элементов планировочной структуры, границы зон планируемого размещения объектов капитального строительства); положение о характеристиках планируемого развития территории, в том числе о плотности и параметрах застройки территории; положения об очередности планируемого развития территории.

На основе вышеуказанных документов осуществляется строительная деятельность, под которой в правовой науке предлагается понимать «деятельность правообладателей земельных участков по возведению на них объектов недвижимости с учетом публичных ограничений, установленных в документах территориального планирования и градостроительного зонирования» [9, с. 31]. Соглашаясь с данным доктринальным определением, следует заметить, что оно требует дополнения еще одним уровнем — документацией по планировке.

Для возведения объекта капитального строительства застройщик заказывает проектную документацию на свой объект недвижимости, содержащую материалы в текстовой форме и в виде карт (схем) и определяющую архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения для обеспечения строительства, реконструкции объектов капитального строительства, их частей, капитального ремонта.

Работы по договорам о строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства, заключенным с застройщиком, техническим заказчиком, лицом, ответственным за эксплуатацию здания, сооружения, региональным оператором, должны выполняться только индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами, которые являются членами саморегулируемых организаций в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства. Членство в саморегулируемых организациях в области строительства не требуется в ряде специально указанных в ст. 52 Градостроительного кодекса случаях, например при строительстве индивидуального жилого дома (ст. 51 ГрК РФ).

Определенную специфику (в части предоставления земельного участка для осуществления строительства недвижимости) имеет заключение договора об освоении территории в целях строительства стандартного жилья или договора о комплексном освоении территории в целях строительства стандартного жилья (ст. 46.7 Градостроительного кодекса), а также договора о развитии застроенной территории (ст. 46.2 ГрК РФ), осуществляемых по итогам аукциона.

В частности, договор о развитии застроенных территорий предполагает особый порядок предоставления земельных участков для строительства, что обусловлено необходимостью создания благоприятных условий для освоения и использования земельных участков в целях строительства жилых домов на месте многоквартирных жилых домов, подлежащих сносу. Одной из отличительных особенностей этого порядка является то, что предоставление участка осуществляется без проведения торгов в порядке, установленном ЗК РФ, однако на основании ст. 46.3 ГрК РФ торги все же проводятся, но это торги на право заключения самого договора о развитии застроенной территории.

Непосредственно процесс постройки объекта недвижимости регламентируется договором строительного подряда (ст. 740–757 Гражданского кодекса Российской Федерации), который заключается на строительство или реконструкцию предприятия, здания (в том числе жилого дома), сооружения или иного объекта, а также на выполнение монтажных, пусконаладочных и иных неразрывно связанных со строящимся объектом работ. Правила о договоре строительного подряда также применяются к работам по капитальному ремонту зданий и сооружений, если иное не предусмотрено договором [10].

При этом в ходе строительства зданий и иных объектов недвижимости необходимо соблюдение требований технических регламентов, указанных, в частности, в Федеральном законе от 30.12.2009 № 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

Для осуществления строительства необходимо получение разрешения на строительство — документа, подтверждающего соответствие проектной документации требованиям, установленным градостроительным регламентом, проектом планировки территории и проектом межевания территории. Разрешение на строительство предоставляет застройщику право осуществлять строительство или реконструкцию объекта капитального строительства.

К сожалению, на практике нередки случаи, когда документация по планировке территории и проектная документация имеют расхождения в части местоположения и площади отведенных для строительства участков, что может повлечь отказ в выдаче разрешения на строительство такого объекта. Закон предполагает, что документация по планировке территории должна быть разработана до принятия решения о разработке проектной документации, но реализовать это на практике не всегда представляется возможным, поэтому документация по планировке территории часто разрабатывается совместно с проектной документацией по объекту предполагаемого строительства [11].

Из проведенного обзора механизма реализации исследуемого принципа можно сделать вывод о том, что публичная градостроительная документация (документы территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории) по-разному регламентирует порядок осуществления четырех видов строительной деятельности: строительства объектов недвижимости, не отнесенных к числу объектов жилищного строительства; строительства объектов жилой недвижимости; комплексного освоения территории для жилищного строительства; развития застроенных территорий.

Несмотря на достаточно подробную нормативную регламентацию процедур строительства в Градостроительном кодексе РФ, региональных и муниципальных нормативных актах, в судебной практике наибольшее распространение получают споры о строительстве, выходящем за параметры, указанные в правилах землепользования и застройки или предусмотренные проектами планировки. Судебные споры о строительстве с нарушением требований документов территориального планирования являются менее распространенными, хотя вполне возможным является возведение самовольных построек на земельных участках, зарезервированных в порядке ст. 70.1 ЗК РФ для размещения федеральных или региональных объектов (например, железных дорог).

Если попытаться проанализировать сложившуюся судебную практику, то существующие «строительные споры» классифицируются в две группы.

Во-первых, это споры о нарушениях требований правил землепользования и застройки в ходе строительства (реконструкции) объектов капитального строительства. Так, ООО «Альянс-строй» обратилось в Арбитражный суд Омской области с заявлением к администрации города Омска о признании недействительным подп. 3 п. 1 постановления от 23.11.2016 № 1420-п в части отказа в предоставлении разрешения на условно разрешенный вид ис-

пользования земельного участка для размещения многоквартирного жилого дома средней этажности (5–10 этажей). Рассмотрев материалы дела, суд указал, что к основным принципам законодательства о градостроительной деятельности относится осуществление строительства на основе документов территориального планирования и правил землепользования и застройки (пункт 4 статьи 2 ГрК РФ).

Судами установлено, что принятое решение об отказе в предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка для размещения многоквартирного жилого дома средней этажности (5–10 этажей) с учетом заключения о результатах публичных слушаний и рекомендаций комиссии по подготовке рекомендаций о предоставлении разрешения или об отказе в его предоставлении не содержит должной мотивировки, позволяющей сделать выводы о том, соответствует ли испрашиваемый условно разрешенный вид использования градостроительному регламенту и соблюдаются ли при таком виде использования участка требования технических регламентов. Было правомерно отмечено, что результаты публичных слушаний и рекомендации специальной комиссии носят рекомендательный характер и не являются обязательными для уполномоченного органа местного самоуправления, поэтому при установлении факта соблюдения обозначенных выше условий условного разрешенного использования земельного участка такой орган вправе принять решение о предоставлении соответствующего разрешения.

Поскольку градостроительное законодательство допускает возможность строительства жилых домов на территории общественно-деловых зон, оспариваемое постановление об отказе в предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка не соответствует требованиям действующего законодательства применительно к территориальной зоне ОД1-2404, в которой расположен земельный участок. Также установлено, что градостроительным регламентом предусмотрен условно разрешенный вид использования земельных участков, который испрашивался заявителем в рассматриваемом случае. По результатам рассмотрения спора на муниципальный департамент была возложена обязанность в трехдневный срок со дня вступления в силу судебного акта принять решение о предоставлении разрешения на условно разрешенный вид использования земельного участка для размещения многоквартирного жилого дома средней этажности (5–10 этажей) [12].

Вторая группа «строительных споров» — споры о нарушениях требований проектов планировки территории. В первом деле ООО обратилось в Арбитражный суд Приморского края с заявлением о признании незаконным решения Департамента земельных и имущественных отношений Приморского края об отказе в подготовке и утверждении схемы расположения земельного участка, предназначенного для строительства торгового центра. Рассмотрев материалы дела, суд указал, что в соответствии с п. 4 ст. 2 ГрК РФ одним из принципов законодательства о градостроительной деятельности является осуществление строительства на основе документов территориального планирования, правил землепользования и застройки и документации по планировке территории. Как было отмечено в решении суда, образование земельных участков для целей проведения аукционов по инициативе гражданина или юридического лица возможно

исключительно при наличии утвержденного проекта межевания территории, поскольку именно в документации по планировке территории в значительной степени учтены все ее особенности, в том числе с точки зрения образования новых земельных участков. В данном случае в отношении территории микрорайона «Снеговая Падь», где расположен испрашиваемый обществом земельный участок, администрацией города Владивостока вынесено постановление от 23 июля 2013 г. № 2127 «О подготовке документации по планировке территории жилого района «Снеговая Падь» города Владивостока». При этом согласно материалам дела спорный участок расположен в незастроенной, покрытой древесно-кустарниковой растительностью территории в жилом микрорайоне «Снеговая Падь». Учитывая изложенное, арбитражные суды пришли к выводу о том, что до завершения территориального планирования схема испрашиваемого участка в силу норм земельного и градостроительного законодательства утверждена быть не может, поскольку в данном случае образование испрашиваемого обществом земельного участка должно осуществляться исключительно в соответствии с утвержденным проектом межевания территории [13].

В другом деле арбитражными судами было установлено, что б. Труда, в границах которой общество просило утвердить схему расположения земельного участка, относится к территории, в отношении которой утверждена документация по планировке территории и запланировано строительство объектов федерального, регионального и местного значения, а именно строительство Дальневосточного федерального университета и Приморского океанариума.

При этом процедура территориального планирования на момент рассмотрения дела не завершена, проект межевания территории отсутствует, а чертеж планируемого размещения объектов капитального строительства (приложение № 1 к проекту планировки территории полуострова Саперный) не содержит такого объекта, как лодочная станция. Поэтому в данном случае образование испрашиваемого обществом земельного участка должно осуществляться исключительно в соответствии с утвержденным проектом межевания территории. Кроме того, департамент не являет-

ся уполномоченным лицом в отношении спорного земельного участка, поскольку последний находится в федеральной собственности.

Рассмотрев все материалы дела, суды пришли к правильному выводу о том, что оспариваемый отказ департамента не нарушает прав ООО и соответствует требованиям градостроительного законодательства, в связи с чем обоснованно отказали в удовлетворении заявленных требований [14].

Выводы, заключение

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что рассмотренный принцип осуществления строительства на основе документов территориального планирования, правил землепользования и застройки, документации по планировке территории не является декларативным, имеет достаточно четкий нормативный механизм реализации и является востребованным в судебной практике, поскольку суды, рассматривая соответствующие категории дел, неоднократно ссылаются на него при вынесении решений.

Наибольшее воздействие на параметры и виды намечаемого строительства конкретного объекта недвижимости имеют документы градостроительного зонирования — правила землепользования и застройки, подразделяющие территорию муниципалитета на территориальные зоны и устанавливающие градостроительные регламенты для каждой из них. Не менее важной для процедур строительства является и документация по планировке территории, в которой определяются границы существующих и планируемых элементов планировочной структуры, границы зон планируемого размещения объектов капитального строительства и т. д. Документы территориального планирования (от федерального до муниципального уровня) посвящены стратегическим вопросам развития территории, и принятые в них решения отображаются в документах градостроительного зонирования и планировки территории. Их влияние на деятельность конкретного застройщика носит опосредованный характер, хотя возможно и их прямое воздействие, например при включении конкретного участка в охранную зону планируемого федерального объекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Хропанюк В. Н. Теория государства и права : учеб. пособие. М. : ИПП «Отечество», 1993. 344 с.
2. Трубкин Н. В. Объекты капитального строительства местного значения и их отображение в документах территориального планирования муниципальных образований // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2011. № 3. С. 65–69.
3. Анисимов А. П. Зонирование территорий городских и сельских поселений: виды и правовое значение // Право и экономика. 2004. № 6. С. 58–64.
4. Анисимов А. П. О некоторых вопросах градостроительного зонирования территории поселений на современном этапе правовой реформы // Бюллетень нотариальной практики. 2004. № 3. С. 37–42.
5. Александрова А. Ю. Правовое регулирование использования земель поселений для застройки в России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. С. 12.
6. Гусев В. А., Матвеева Я. С., Колесникова Ю. М. К вопросу выделения зон с особыми условиями использования территорий при подготовке правил землепользования и застройки населенных пунктов // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 1-2. С. 11–13.
7. Попов М. Некоторые последствия принятия правил землепользования и застройки для правообладателей земельных участков // Хозяйство и право. 2012. № 1. С. 7–12.
8. Шестакова О. Г. Правовое регулирование использования и охраны земель городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. 27 с.
9. Гречко В. В. Правовое регулирование предоставления земельных участков для жилищного строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. 37 с.

10. Галиновская Е. А. Новое в правовом регулировании предоставления земельных участков для строительства без проведения торгов // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2007. № 5. С. 57–59.
11. Ковалева Т. Н. Документация по планировке территории как основа своевременной реализации объектов социально-экономического развития территорий // Агрофорсайт. 2016. № 5. С. 4.
12. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 20.11.2017 № Ф04-4736/2017 по делу № А46-17658/2016 // СПС «КонсультантПлюс», дата обращения 19.10.2018.
13. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 17.05.2016 № Ф03-1810/2016 по делу № А51-14893/2015 // СПС «КонсультантПлюс».
14. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 13.09.2016 № Ф03-4173/2016 по делу № А51-28590/2015 // СПС «КонсультантПлюс».

REFERENCES

1. Hropanuk V. N. Theory of state and law: textbook. M. : IPP “Fatherland”, 1993. Pp. 163–164. (In Russ.).
2. Trubkin N. V. Objects of capital construction of local importance and their display in the documents of territorial planning of municipalities // Bulletin of Omsk University. Series “Law”. 2011. No. 3. P. 68. (In Russ.).
3. Anisimov A. P. Zoning of urban and rural areas: types and legal significance // Law and Economics. 2004. No. 6. Pp. 58–64. (In Russ.).
4. Anisimov A. P. On some issues of urban development of the territory of settlements at the present stage of legal reform // Bulletin of notary practice. 2004. No. 3. Pp. 37–42. (In Russ.).
5. Alexandrova A. Y. Legal regulation of the use of settlements in Russia : thesis abstract of candidate of legal sciences. M., 2008. P. 12. (In Russ.).
6. Gusev V. A., Matveeva Y. S., Kolesnikov Y. M. To the question of allocation of zones with special conditions of use of territories in the preparation of rules of land tenure and building of settlements // Modern trends in the development of science and technology. 2015. No. 1-2. Pp. 11–13. (In Russ.).
7. Popov M. Some consequences of the adoption of land use and development rules for land owners // Economy and law. 2012. No. 1. Pp. 7–12. (In Russ.).
8. Shestakova O. G. Legal regulation of use and protection of lands of the cities of Federal value of Moscow and St. Petersburg : thesis abstract of candidate of legal sciences. M., 2009. Pp. 7–8. (In Russ.).
9. Grechko V. V. legal regulation of granting the parcels of land for housing construction from the lands which are in state or municipal property : thesis abstract of candidate of legal sciences. M., 2012. P. 31. (In Russ.).
10. Galinovskaya E. A. New in the legal regulation of land plots for construction without tendering // Property relations in the Russian Federation. 2007. No. 5. Pp. 57–59. (In Russ.).
11. Kovaleva T. N. Documentation on the territory planning as a basis for timely implementation of socio-economic development of territories // Agroforsite. 2016. No. 5. P. 4. (In Russ.).
12. Resolution of the Arbitration court of the West Siberian district of 20.11.2017 No. F04-4736/2017 in the case No. A46-17658/2016 // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).
13. The decision of the Arbitration court of far East district from 17.05.2016 No. F03-1810/2016 in the case No. A51-14893/2015 // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).
14. The decision of the Arbitration court of far East district from 13.09.2016 No. F03-4173/2016 in the case No. A51-28590/2015 // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).

Как цитировать статью: Рыженков А. Я. О реализации принципа осуществления строительства на основе документов территориального планирования, правил землепользования и застройки, документации по планировке территории // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 352–357. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.101.

For citation: Ryzenkov A. Ya. On implementation of the principle of construction based on the documents of territorial planning, rules of land use and building, documentation on space planning // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 352–357. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.101.

УДК 343.359.3
ББК 67.408

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.127

Podroykina Inna Andreevna,
doctorate of law, associate professor,
professor of the department of criminal law
of the «Russian Customs Academy»,
Rostov branch,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: 919820@mail.ru

Подройкина Инна Андреевна,
д-р юрид. наук, доцент,
профессор кафедры уголовного права,
Ростовский филиал
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: 919820@mail.ru

Kruglikova Dariya Aleksandrovna,
4th year student of the department of law
of the «Russian Customs Academy»,
Rostov branch,
Rostov-on-Don, Russia,
e-mail: Daria.Kruglikova@mail.ru

Кругликова Дария Александровна,
студент 4-го курса юридического факультета,
Ростовский филиал
ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: Daria.Kruglikova@mail.ru

ВОПРОСЫ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ СОСТАВОВ В РОССИЙСКОЕ УГОЛОВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

ISSUES OF EXPEDIENCY OF INTRODUCTION OF NEW CRIME COMPONENTS INTO THE RUSSIAN CRIMINAL LEGISLATION

12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право
12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law

Анализируется состояние современного уголовного законодательства, констатируется, что действующий УК РФ давно утратил свою стабильность в силу его многочисленных изменений и дополнений. За период с 1996 г. по настоящее время было принято более 200 изменяющих УК законов. Обращается внимание на отсутствие объективной необходимости дополнения уголовного закона новыми составами преступлений, так как это ведет к нагромождению законодательного материала и не способствует эффективному правоприменению. Введение новых составов преступлений, редакция уже действующих норм УК, как правило, обусловлены сиюминутными политическими желаниями, осуществляются без достаточной научной проработки, без учета правил законодательной техники, что вызывает обоснованную критику в научном сообществе. С учетом этого авторами анализируются некоторые новеллы отечественного уголовного законодательства с параллельным изучением общественных настроений и политической обстановки в стране, высказываются возможные причины, повлиявшие на принятие решения о внесении соответствующих изменений в УК. В частности, с опорой на статистические данные проводится оценка эффективности статей УК, направленных на противодействие распространению самоубийств в среде несовершеннолетних, расширение сферы действия ст. 217 УК, с критических позиций анализируется введение в уголовный закон института административной преюдиции, усиления уголовной ответственности за жестокое обращение с животными, рассматриваются возможные перспективы установления уголовной ответственности за увольнение лиц пенсионного возраста. Подводя итог, авторы приходят к выводу о том, что при внесении поправок в УК РФ законодатель должен в большей степени опираться на доктринальную базу, исторический и зарубежный опыт, а не просто на общественное мнение.

The article analyzes the state of the modern criminal legislation; it states that the current criminal code lost its stability long ago due to its numerous changes and additions. Since 1996 to the present, more than 200 laws amending the criminal code have been adopted. Attention is drawn to the lack of objective need to supplement the criminal law with new crime components, as this leads to a pile of legislative material and does not contribute to effective law enforcement. The introduction of new crime components, the revision of existing norms of the criminal code is usually due to the short-term political desires carried out without sufficient scientific study, without taking into account the rules of legislative technology, which causes reasonable criticism in the scientific community. With this in mind, the authors analyze some of the novelties of domestic criminal law, with a parallel study of public attitudes and the political situation in the country, the possible reasons that influenced the decision to incorporate appropriate changes into the criminal code. In particular, based on statistical data, an assessment of the effectiveness of articles of the criminal code aimed at combating the spread of suicide among minors, the expansion of the scope of article 217 of the criminal code, from a critical point of view the introduction of the criminal law of the Institute of administrative prejudice, strengthening of criminal liability for cruelty to animals, the possible prospects of establishing criminal liability for dismissal of persons of pre-retirement age based on the experience of Belarus. Summing up, the authors come to the conclusion that when amending the criminal code, the legislator should rely more on the doctrinal base, historical and foreign experience rather than on the public opinion.

Ключевые слова: гуманизация, либерализация, цифровизация, преступление, самоубийство, административная преюдиция, мелкое хищение, пенсионный возраст, увольнение, спиртосодержащая продукция, цифровая валюта, легализация.

Key words: humanization, liberalization, digitalization, crime, suicide, administrative prejudice, petty theft, retirement age, dismissal, alcohol-containing products, digital currency, legalization.

Введение

Современные условия цифровизации, позволяющие свободно, с минимальными затратами сил и времени передавать и принимать информацию, оказывают существенное влияние как на общество в целом, так и на отдельных граждан. В настоящее время Россия входит в список стран, идущих в ногу со временем, использует все блага современности. Однако изменения, происходящие в социуме, приводят к необходимости постоянного внесения поправок в российское законодательство для наиболее полного регулирования всех сфер общественной жизни, что обуславливает **актуальность** данного исследования. Уголовное законодательство не исключение. Принимая в 1996 г. Уголовный кодекс Российской Федерации (далее — УК РФ), законодатель установил перед ним определенные задачи, а именно: «...охрана прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, обеспечение мира и безопасности человечества, а также предупреждение преступлений» [1], которые невозможно достичь без соответствующего реагирования, в том числе путем отражения в законе тех процессов, которые происходят в современном обществе. Тем не менее внесение изменений в уголовное законодательство все чаще делается в короткие сроки без соответствующей проработки всего спектра вопросов — от понимания сущности нормы до ее правоприменения.

Так, при сравнении современного уголовного законодательства с советским можно утверждать, что действующий УК РФ давно утратил свою стабильность. В настоящее время ни одно сколько-нибудь значительное событие в политике, экономике, социальной сфере не проходит бесследно для уголовного закона. Данное положение подтверждается принятием более 200 федеральных законов, внесших сотни поправок за более чем 20 лет действия УК РФ, что привело к бессистемности закона, невозможности его эффективного применения. Постоянные изменения и дополнения привели к нагромождению норм в уголовном законе, что, в свою очередь, привело к отсутствию единообразной правоприменительной практики, существованию множества пробелов, которые впоследствии сглаживаются и объясняются в постановлениях Пленума Верховного суда Российской Федерации.

Научная новизна состоит в том, что в работе поднимаются вопросы целесообразности внесения многочисленных поправок в уголовный закон, которые нарушают стабильность законодательства в глазах правоприменителя и населения.

Целью исследования является обоснование отсутствия объективной необходимости немедленно вводить новые составы в УК РФ, поскольку в действительности изменения, происходящие в социуме, не являются отражением радикальных перемены в экономической и политической жизни нашего общества, так как с 1996 г. ни базовые экономические условия, ни политический режим Российской Федерации существенно не изменились.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить уголовное законодательство в части вновь введенных составов преступлений с позиции обоснованности и целесообразности;
- разработать рекомендации относительно дальнейшего возможного совершенствования уголовного закона.

Основная часть

Законодатель, осознавая необходимость внесения поправок в УК РФ, установил в ч. 1 ст. 1 возможность изменения уголовного законодательства путем включения новых норм, предусматривающих уголовную ответственность. Анализируя ряд последних изменений, можно утверждать, что в большинстве случаев в этом нет объективной необходимости, появление новых составов обусловлено ответом государства на какое-то резонансное событие в новостях.

Например, появление в социальных сетях «групп смерти» способствовало росту критики в адрес как правительства, так и работы правоохранительных органов, в связи с чем в короткий срок были внесены поправки в уголовный закон, ужесточающие наказание за доведение лица до самоубийства, а также имеющийся состав был дополнен квалифицирующими признаками. Помимо этого, появились новые составы «склонение лица к совершению самоубийства или содействие совершению самоубийства» и «организация деятельности, направленной на побуждение к совершению самоубийства». Тем не менее данные нововведения только еще больше усложнили работу правоприменителя в части разграничения названных преступлений в силу несовершенства и непроработанности введенных норм. Анализ статистической информации свидетельствует о том, что в данном случае целесообразнее было бы не просто вводить новые составы в УК РФ, а усовершенствовать уже имеющиеся, не говоря уже о борьбе с причинами появления новых форм преступного поведения, оказывающих влияние на сознание ребенка и мотивацию его поведения. Так, сотрудник Главного управления криминалистики СК России Сергей Владимирович Коротких на дискуссионной площадке «Право ребенка на безопасность» сообщил, что в последнее время наблюдается рост количества зарегистрированных следственными органами числа самоубийств и попыток суицида среди несовершеннолетних (с 22 случаев в 2014 до 105 в 2017 г.) [2]. При обращении к статистическим данным, взятым с сайта Управления судебного департамента при Верховном суде Российской Федерации, можно установить, что за три последних года к уголовной ответственности по статьям 110–100.2 УК РФ привлекались единицы. Так, за 1 полугодие 2016 г. по статье 110 УК РФ был осужден один человек, за первое полугодие 2017 г. по статье 110 УК РФ количество осужденных достигло шести человек, а в первом полугодии 2018 г. по ч. 1 ст. 110 УК РФ число осужденных вновь сократилось до трех человек [3]. При этом ни по ч. 2 ст. 110 УК РФ, ни по ст. 110.1 УК РФ, ни по ст. 110.2 УК РФ уголовные дела в судах не рассматривались, что ставит под сомнение целесообразность их включения в УК.

В 2017 году Правительством РФ был принят ряд законов, направленных на установление особых требований к продаже алкогольной продукции, что было обусловлено как желанием стимулировать здоровый образ жизни у россиян, так и увеличением количества преступлений, совершаемых лицами в состоянии алкогольного опьянения (с 2013 по 2018 г. наблюдается рост числа осужденных с 174 914 до 226 109). 26 июля 2017 г. в УК РФ были

введены два новых состава — ст. 171.3 и 171.4, которые устанавливают ответственность за розничную продажу этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Если обратиться к статистике, то за 2017 г. ни один человек не был осужден по данным статьям, а данные за первое полугодие 2018 г. показывают, что по ч. 1 ст. 171.3 УК РФ число осужденных составило 16 человек, по ч. 2 ст. 171.3 — 13 человек. По ст. 171.4 УК РФ было осуждено 144 человека. Однако при обращении к диспозициям статей можно увидеть, что по своему содержанию они мало чем отличаются, провести разграничение между ними достаточно сложно, потому что объективные признаки сходные. Отличает смежные составы друг от друга лишь то, что в ст. 171.4 действие совершается неоднократно, а также при наличии лицензии. Считаю, что такая «разбивка» статей несостоятельна, поскольку способствует нагромождению законодательного материала в уголовном законе, затрудняя работу правоприменителя. Было бы целесообразнее оставить статью 171.3 УК РФ, дополнив ее соответствующим квалифицирующим признаком.

Еще одной проблемой в уголовном законодательстве является так называемая гуманизация или либерализация УК РФ. Под предлогом гуманизации в средствах массовой информации активно обсуждается вопрос о необходимости введения в уголовный закон уголовного проступка, а институт административной преюдиции вновь введен в УК РФ, при этом ежегодно количество составов с административной преюдицией увеличивается. Но стоит обратить внимание на тот факт, что названный институт критикуется в теории уголовного права уже не одно десятилетие, а отказ от административной преюдиции в 1996 г. был признан одним из серьезных достижений вновь принятого УК, о чем говорил, в частности, Б. В. Волженкин.

В самом общем виде данный институт предполагает, что лицо будет привлекаться к уголовной ответственности за совершение повторного административного правонарушения. Конечно, данные изменения повлияют на криминологическую картину совершаемого деяния, однако нельзя не упомянуть, что изначально при принятии нового УК РФ данные составы были отвергнуты в связи с тем, что тем самым размываются границы между правонарушением и преступлением. В настоящее время в УК РФ существует более 10 составов преступлений с административной преюдицией, однако все они существенно отличаются друг от друга по приемам описания и условиям применения, что затрудняет их применение.

Несмотря на критику института административной преюдиции со стороны ученых в области уголовного права, законодатель прочно стоит на своей позиции, более того, она была поддержана и Конституционным судом Российской Федерации. Так, в постановлении от 10 февраля 2017 г. № 2-П «По делу о проверке конституционности положений ст. 212.1 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина И. И. Дадина» [4] высшая инстанция подтвердила возможность использования дуалистического подхода (использование административной и уголовной ответственности) для борьбы с некоторыми видами правонарушений, мотивируя это тем, что изменившаяся степень общественной опасности позволяет корректировать их противоправность, что предполагает преобразование составов отдельных административных правонарушений в составы преступлений и наоборот (п. 4 названного постановления) [5].

После пожара в ТЦ «Зимняя вишня» законодатель в апреле 2018 г. внес изменения в главу 24 УК РФ «Преступления против общественной безопасности и общественного порядка», несмотря на то, что основной причиной трагедии было не просто нарушение правил безопасности, а наличие коррупции, носящей массовый характер. В связи с трагедией прокуратурой совместно с МЧС были инициированы проверки торговых центров, в ходе которых выявили множество нарушений, явившихся поводами к возбуждению уголовных дел по ст. 217.2, 219, 285–286, 290–290.1, 293 УК РФ. При этом законодатель никак не изменил статьи, предусматривающие уголовную ответственность за преступления коррупционной направленности, которые в последний раз редактировались в июле 2016 г. Поправкам подверглась ст. 217 УК РФ, которая раньше называлась «Нарушение правил безопасности на взрывоопасных объектах», а в действующей редакции звучит как «Нарушение требований промышленной безопасности опасных производственных объектов», т. е. была расширена сфера ее применения. Кроме того, в диспозицию статьи было включено последствие в виде причинения тяжкого вреда здоровью человека по неосторожности. При этом изменение данного состава никак не повлияло на статистику ее применения, поскольку ни за первое полугодие 2017 г., ни за первое полугодие 2018 г. уголовные дела по данной статье в судах не рассматривались, что также ставит под сомнение необходимость внесенных изменений.

В настоящее время, несмотря на повышение пенсионного возраста, а также сложную экономическую обстановку, наблюдается снижение роста числа безработных. Так, в конце сентября 2018 г. в органах службы занятости населения (по данным Роструда) состояли на учете в качестве безработных 649 тыс. человек, что на 4,4 % меньше по сравнению с августом 2018 г. и на 11,3 % меньше по сравнению с сентябрем 2017 г. [6]. Однако в последний месяц в средствах массовой информации постоянно говорили о массовых увольнениях граждан, в связи с чем уже в начале осени Госдума приняла в первом чтении законопроект о наказании за увольнение людей предпенсионного возраста, за который проголосовали 370 депутатов, а против — 12 [7]. Предполагалось, что данный шаг позволит избежать в дальнейшем массовой безработицы и социальной нестабильности, однако, как видно из статистических данных, объективной необходимости к этому не имеется.

Особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделить принятию 18 декабря 2018 г. в третьем чтении законопроекта, запрещающего жесткое обращение с животными, за который депутаты единогласно проголосовали. Данная тема обсуждается на протяжении последних восьми лет: в 2010 г. законопроект был впервые внесен в Государственную думу и не рассматривался вплоть до осени 2016 г., когда в средствах массовой информации появились видеоролики со сценами жестоких убийств животных, вызвавшие общественный резонанс. Правительство РФ попыталось в ответ на критику принять соответствующий закон в 2017 г., но при тщательном изучении представленных данных было решено, что законопроект требует внесения поправок, обсуждение которых было завершено спустя год. Так, принятый закон устанавливает совершенно новую сферу правового регулирования: вводит запрет на жесткое обращение с животными, которое включает в себя не только непосредственно причинение физических страданий животным, но и невозможность избавиться

от них без передачи другому собственнику, в том числе запрет на контактные зоопарки. Предполагается, что в соответствии с данными изменениями будут внесены поправки, в том числе в УК РФ, а именно в ст. 245 УК РФ, которая устанавливает уголовную ответственность за жесткое обращение, но только в случае наступления последствий — гибели или увечья. Если принимать в расчет указанные выше обстоятельства, то состав по конструкции может стать формальным. Статистика, взятая с сайта Судебного департамента при Верховном суде Российской Федерации, показывает, что за три последних отчетных периода (первое полугодие каждого года) число осужденных по основной статье варьируется в пределах 31–38 человек по всей России. Считаем, что нецелесообразно вносить изменения в УК РФ, поскольку степень общественной опасности данного деяния несоизмерима с теми последствиями, которым будет подвергнуто виновное лицо. Полагаем, что эти нововведения необходимо реализовать на уровне административного законодательства.

Тем не менее стоит подчеркнуть, что законодатель все же реагирует не на каждую шумевшую новость в СМИ. Так, введение в обращение «цифровой валюты» устроило настоящий «бум» как на мировой арене в целом, так и в нашей стране в частности. Несмотря на освещение данной темы в средствах массовой информации, законодатель не решился ввести новый состав преступления или расширить предмет уже имеющихся (так, ст. 174 и 174.1 УК РФ, устанавливающие ответственность за легализацию денежных средств и иного имущества, полученных преступным путем, не включают в объективную сторону финансовые операции с цифровой валютой). Конечно, Центральный банк Российской Федерации в своем информационном письме сообщил, что цифровая валюта относится к числу

денежных суррогатов ввиду ее анонимности и необеспеченности, может быть предметом легализации и, как следствие «...будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [8], но данные разъяснения носят скорее декларативный характер без наличия реальной санкции в уголовном законе.

Выводы

Как следствие, можно сказать, что введение непродуманных поправок в УК РФ в качестве реакции на конкретные события в обществе, носящие резонансный характер, в целях смягчения напряженной атмосферы, становится все более распространенным. Такого рода изменения уголовного законодательства не всегда адекватно отражают степень общественной опасности преступного деяния и, как следствие, ведут к неэффективности уголовного закона, невозможности реализации стоящих перед ним задач. Представляется, что основной причиной нестабильности уголовного законодательства является отсутствие всесторонне проработанного научно обоснованного подхода к изменению закона. Так, при внесении поправок в УК РФ законодатель должен в большей степени опираться на доктринальную базу, исторический и зарубежный опыт, а не просто на общественное мнение. Учитывая изложенное, предлагаем более взвешенно подходить к вносимым в уголовный закон изменениям и дополнениям, каждый вновь принимаемый закон должен проходить соответствующую экспертизу с позиции доктрины уголовного права, что, в свою очередь, требует более широкого привлечения к законотворческим процессам научной общественности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Статистика по детским и подростковым суицидам. URL: <http://rvs.su/novosti/2018/obnarodovana-trevozhnaya-statistika-po-detskim-i-podrostkovym-suicidam#hcq=TT8eE8r>
3. Судебная статистика. URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>
4. Постановление Конституционного Суда РФ от 10.02.2017 № 2-П «По делу о проверке конституционности положений статьи 212.1 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина И. И. Дадина» // Собрание законодательства РФ. 2017. № 9. Ст. 1422.
5. Подройкина И. А. К вопросу об административной преюдиции в уголовном праве // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2018. № 3 (32). С. 90–95.
6. Росстат: «Занятость и безработица в Российской Федерации в сентябре 2018 года». URL: <https://nangs.org/analytics/rosstat-zanyatost-i-bezrobotitsa-v-rossijskoj-federatsii>
7. Госдума одобрила уголовную ответственность за увольнение возрастных сотрудников. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/09/13/11965051.shtml>
8. Информация Банка России от 27.01.2014 «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн» // СПС «КонсультантПлюс».

REFERENCES

1. Criminal Code of the Russian Federation dated 13.06.1996 No. 63-FL // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).
2. Statistics of suicides of children and teenagers. (In Russ.). URL: <http://rvs.su/novosti/2018/obnarodovana-trevozhnaya-statistika-po-detskim-i-podrostkovym-suicidam#hcq=TT8eE8r>
3. Court statistics. (In Russ.). URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79>
4. Decree of the Constitutional Court of the RF dated 10.02.2017 No. 2-P “On the case of inspection of the constitutional provisions of article 212.1 of the Criminal Code of the Russian Federation in connection with the complaint of I. I. Dadin” // Collection of the RF legislation. 2017. No. 9. Art. 1422. (In Russ.).
5. Podroykina I. A. To the issue of administrative prejudice in the criminal law // Academic bulletin of Rostov branch of the Russian Customs Academy. 2018. No. 3(32). Pp. 90–95.

6. Rosstat: “Employment and unemployment in the Russian Federation in September 2018”. (In Russ.). URL: <https://nangs.org/analytics/rosstat-zanyatost-i-bezrobotitsa-v-rossijskoj-federatsii>

7. The State Duma has approved the criminal responsibility for dismissal of mature employees. (In Russ.). URL: <https://www.gazeta.ru/business/2018/09/13/11965051.shtml>.

8. Information of the Bank of Russia dated 27.01.2014 “On using virtual currencies, in particular bitcoin, for transactions” // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).

Как цитировать статью: Подройкина И. А., Кругликова Д. А. Вопросы целесообразности введения новых составов в российское уголовное законодательство // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 358–362. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.127.

For citation: Podroykina I. A., Kruglikova D. A. Issues of expediency of introduction of new crime components into the Russian criminal legislation // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 358–362. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.127.

УДК 342.922
ББК 67.401.01

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.106

Baranova Svetlana Anatol'ievna

candidate of law,
associate professor at the department of state and legal disciplines,
Baikal State University,
Irkutsk,
e-mail: svetlana.myshenko@gmail.com

Баранова Светлана Анатольевна,

канд. юрид. наук,
доцент кафедры государственно-правовых дисциплин,
Байкальский государственный университет,
г. Иркутск,
e-mail: svetlana.myshenko@gmail.com

АДМИНИСТРАТИВНО-ПРАВОВОЙ СТАТУС СТУДЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ADMINISTRATIVE AND LEGAL STATUS OF A STUDENT OF THE EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION

12.00.14 – Административное право; административный процесс

12.00.14 – Administrative law; administrative process

Статья посвящена комплексному изучению элементов административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования. Отмечено, что структура административно-правового статуса обучающегося высшей школы включает в себя права, обязанности, их гарантии и ответственность в сфере высшего образования. Предложена классификация административных прав в сфере образования для их систематизации и удобства рассмотрения. Указано, что законодательно закрепленные меры социальной поддержки и стимулирования студентов в процессе обучения выступают, по сути, в качестве прав обучающихся в случаях и в порядке, установленных законом, и могут быть включены в группу административных прав в сфере образования. Необходимо учитывать, что участие России в Болонском процессе расширило перечень прав студентов в части возможности получения высшего образования по программам бакалавриата и магистратуры, а также участия в различных программах академического обмена. В исследовании обращается внимание на то, что права в сфере образования составляют основу административно-правового статуса студента высшей школы, предоставляя обучающемуся правовые возможности для получения высшего образования и впоследствии для своей реализации как в профессиональном, так и личностном направлении. В статье обозначены обязанности студентов, а также указаны меры ответственности, применяемые к студентам за нарушение устава вуза, правил внутреннего распорядка и иных локальных нормативных актов. Рассмотрены гаран-

тии административно-правового статуса студента высшего учебного заведения, в том числе способы защиты нарушенных прав и законных интересов студентов вуза. Сделан вывод о том, что комплексное изучение элементов административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования дает полное представление о положении студента при реализации им права на получение высшего образования и о его возможном участии в конкретных правоотношениях в сфере образования.

The article examines a comprehensive study of the elements of the administrative-legal status of a student of an educational institution of higher education. It is noted that the structure of the administrative-legal status of a student includes rights, duties, their guarantees and responsibility in the sphere of higher education. Classification of administrative rights in the sphere of education is proposed for their systematization and convenience of consideration. It is indicated that legislatively enshrined measures of social support and stimulating students in the learning process are essentially rights of students in cases prescribed by law, and can be included in the group of administrative rights in the sphere of education. It is necessary to consider that Russia's participation in the Bologna process expanded list of students' rights in terms of acquisition of higher education in undergraduate and graduate programs, as well as participation in academic exchange programs. It is necessary to pay attention to fact that rights in the sphere of education are basis of the administrative-legal status of a stu-

dent, providing learner with legal opportunities for higher education and subsequently for its implementation in both professional and personal directions. In the article duties of students are identified, the measures of responsibility applied to students for violation of statute of the university, internal regulations and other local regulations are specified. The guarantees of the administrative-legal status of a student of a higher educational institution, including ways of protecting violated rights and legitimate interests are considered. It is concluded that

a comprehensive study of elements of the administrative-legal status of a student in an educational organization of higher education provides a complete picture of the student's position in realization of the right to higher education and possible participation in specific legal relations in the sphere of education.

Ключевые слова: обучающийся, студент, образовательная организация, высшее учебное заведение, административно-правовой статус, субъект административного права, права в сфере образования, обязанности в сфере образования, ответственность в сфере образования, гарантии в сфере образования.

Keywords: learner, student, educational organization, higher educational institution, administrative-legal status, subject of administrative law, rights in the sphere of education, responsibilities in the sphere of education, responsibility in the sphere of education, guarantees in the sphere of education.

Введение

В последние годы общественные отношения в сфере высшего образования подвергаются значительным изменениям. Во-первых, система высшего образования была модернизирована в связи с участием России в Болонском процессе по формированию единого европейского пространства высшего образования. В результате этого обучающиеся должны были получить дополнительные возможности для участия в программах академической мобильности и расширения перспектив трудоустройства, однако на практике реализация данных идей сопровождается большим количеством проблем. Во-вторых, образовательное законодательство было обновлено, принят Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1], который предусматривает ряд новелл правового регулирования общественных отношений в сфере образования, что относится и к обучающимся. В-третьих, в 2018 г. произошло реформирование государственного управления в области образования: было создано новое Министерство высшего образования и науки Российской Федерации. Все перечисленные факторы оказали влияние на положение обучающихся, в том числе и на студентов образовательных организаций высшего образования, и свидетельствуют об **актуальности** заявленной темы.

Научная новизна исследования заключается в комплексном изучении структуры административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования, а также в авторских разработках понятия «административно-правовой статус студента образовательной организации высшего образования» и классификации административных прав в сфере образования.

Целью работы является выявление и анализ отдельных элементов административно-правового статуса студента высшего учебного заведения на основе действующего законодательства.

Достижение указанной цели предопределило решение следующих **задач**: 1) определение нормативной основы и структуры административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования; 2) изучение прав и обязанностей обучающегося в сфере высшего образования; 3) исследование особенностей ответственности студентов и гарантий их прав в публичной сфере образования.

Основная часть

Статья 2 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» закрепляет понятие «обучающийся», под которым следует понимать «физическое лицо, осваивающее образовательную программу». В статье 33 указанного закона общее понятие «обучающийся» подразделяется на несколько видов в зависимости от уровня осваиваемой образовательной программы, формы обучения, режима пребывания в образовательной организации, среди которых студенты (курсанты) — «лица, осваивающие образовательные программы среднего профессионального образования, программы бакалавриата, программы специалитета или программы магистратуры».

Законодательные основы административно-правового статуса студента закреплены в Конституции Российской Федерации [2], которая «выступает правовой основой развития государства и общества» [3, с. 103] и содержит права и свободы, которые «являются важной составляющей концепции гармоничного развития государства» [4], Федеральном законе от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», законах об образовании субъектов Российской Федерации, а также в локальных нормативных правовых актах высших учебных заведений.

Как известно, административно-правовой статус гражданина традиционно включает в себя правосубъектность, права и обязанности, ответственность и гарантии данного статуса. Аналогично этому административно-правовой статус студента образовательной организации высшего образования складывается из следующих элементов: права, обязанности, их гарантии и ответственность. Что касается правосубъектности, то, как представляется, она выступает в качестве предпосылки определения правового статуса студента, определяет конкретный объем его прав и обязанностей в данном качестве. Правосубъектность студента высшей школы возникает с момента издания приказа вуза о его зачислении, а прекращается с момента завершения обучения или досрочно (инициатива обучающегося, отчисление, обстоятельства, не зависящие от воли студента (ликвидация образовательной организации)).

Рассмотрим каждый элемент административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования более подробно. Обширный перечень прав обучающихся, включая студентов, закреплен в ст. 34 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». Данные права можно подразделить на четыре группы: 1) конституционно закрепленные права, которыми обучающийся пользуется в процессе реализации права на высшее образование (уважение человеческого достоинства, защита от всех форм физического и психического насилия, оскорбления личности; свобода совести, информации, свободное выражение собственных взглядов и убеждений и др.); 2) иные конституционные права и обязанности, которые детализированы в процессе освоения образовательной программы

высшего образования (право на отсрочку от призыва на военную службу; право на каникулы; академический отпуск и др.); 3) права, которые непосредственно связаны с освоением образовательной программы высшего образования (выбор организации, осуществляющей образовательную деятельность, формы получения образования и формы обучения; предоставление условий для обучения с учетом особенностей психофизического развития и состояния здоровья; выбор факультативных и элективных учебных предметов, курсов, дисциплин); 4) права, сопутствующие освоению образовательной программы высшего образования (участие в управлении вузом; ознакомление со свидетельством о государственной регистрации, с уставом, с лицензией на осуществление образовательной деятельности, со свидетельством о государственной аккредитации, с учебной документацией и др.). Как представляется, указанные права в сфере образования составляют основу административно-правового статуса студента высшей школы, предоставляя обучающемуся правовые возможности для получения высшего образования и впоследствии для своей реализации как в профессиональном (получение профессиональных знаний, навыков, умений, необходимых для последующего трудоустройства), так и личностном (интеллектуальное, нравственное развитие) направлении.

Помимо прав, важное значение также имеют меры социальной поддержки и стимулирования (получение стипендий, материальной помощи и других денежных выплат; предоставление жилых помещений в общежитиях; предоставление образовательного кредита), указанные в ч. 2 ст. 34. Данные меры по своей природе являются гарантиями права на образование, и государство с помощью указанных мер создает условия и способствует получению высшего образования всеми заинтересованными лицами. С помощью создания необходимых гарантий для обеспечения общепризнанных прав и свобод, как отмечает В. В. Чуксина, проявляется «функционально-целевое назначение выполнения обязанности государства в области прав человека» [5].

Обучающиеся имеют право на меры социальной поддержки согласно ст. 39 Конституции РФ. Исходя из этого, как справедливо полагают С. Н. Братановский и С. А. Кочерга, «все положения ч. 2 ст. 34, в которой перечисляются данные меры, можно полностью причислить к административным правам граждан в сфере образования. В этом аспекте юридическое разделение прав обучающихся (ч. 1 ст. 34) и мер их социальной поддержки и стимулирования (ч. 2 ст. 34) на две категории не является логичным и обоснованным и затрудняет понимание этого нормативного акта» [6, с. 30]. На основании изложенного авторы предлагают «в целях недопущения споров и разногласий изменить название ст. 34 на «Административные права граждан в сфере образования» и объединить под эгидой этих прав все перечисленные в ней меры социальной поддержки граждан, пользующихся образовательными услугами» [6, с. 31]. С данной позиций представляется возможным согласиться, поскольку меры социальной поддержки и стимулирования студентов выступают, по сути, в качестве их прав в случаях и в порядке, установленных законом.

Следует отметить, что анализ закона «Об образовании в Российской Федерации» позволяет выявить ряд прав студентов, которые прямо не закреплены в ст. 34, но вытекают из смысла закона. К ним можно отнести право на пре-

доставление жилых помещений в общежитиях (ст. 39), право на оказание первичной медико-санитарной помощи (ст. 41), право на обучение на условиях целевого приема для получения высшего образования (ст. 56), право на получение документов об образовании и (или) о квалификации (ст. 60) и др.

При изучении административных прав в сфере образования необходимо учитывать тот факт, что Россия является государством-участником Болонских соглашений по созданию единого европейского пространства высшего образования. Достижение этой цели возможно при реализации ряда положений Болонской декларации по сближению систем высшего образования различных государств, что впоследствии должно привести к повышению качества и привлекательности европейского высшего образования. Среди них особо можно выделить принятие системы легко сопоставимых степеней и развитие академической мобильности и отметить, что ст. 34 среди прочих прав студентов закрепляет право на «направление для обучения и проведения научных исследований по избранным темам, прохождения стажировок, в том числе в рамках академического обмена, в другие образовательные организации и научные организации, включая образовательные организации высшего образования и научные организации иностранных государств». Более того, в указанном законе в качестве одного из принципов государственной политики и правового регулирования отношений в сфере образования указан принцип создания благоприятных условий для интеграции системы образования РФ с системами образования других государств на равноправной и взаимовыгодной основе (п. 5 ст. 3), закреплена возможность получения высшего образования по программам бакалавриата и магистратуры (ст. 69), имеется отдельная глава, посвященная международному сотрудничеству в сфере образования (гл. 14). Таким образом, можно сделать вывод, что положения Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» соответствуют основным идеям Болонского процесса.

Необходимо отметить, что международная деятельность высшей школы является неотъемлемым фактором, влияющим на его конкурентоспособность. Как подчеркивает ряд авторов, «традиционно международная деятельность вуза осуществляется по направлениям: организация учебного процесса с привлечением преподавателей из-за рубежа; организация международных конференций, симпозиумов, семинаров, форумов; участие в грантовых программах» [7, с. 241]. Более того, для расширения масштабов экспорта образовательных услуг необходимо наряду с другими мерами «увеличение количества профессиональных образовательных программ на иностранных языках» [8, с. 132]. При этом для студентов открываются перспективы для участия в программах академического обмена, что само по себе может быть оценено положительно, так как академическая мобильность позволяет обучающемуся получить не только определенные знания, навыки и умения в профессиональной среде, но также и приобрести бесценный опыт изучения жизни и культуры других стран. Однако в реальной жизни студенты испытывают ряд трудностей в реализации идеи мобильности. К ним можно отнести значительные финансовые затраты на обучение в другой стране, недостаточно свободное владение иностранными языками, а также небольшое количество программ на английском языке.

Основные обязанности студентов высшего учебного заведения закреплены в ст. 43 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», к ним относятся следующие: 1) добросовестное освоение образовательной программы, выполнение индивидуального учебного плана; 2) выполнение требований устава вуза, правил внутреннего распорядка, правил проживания в общежитиях и интернатах и иных локальных нормативных актов по вопросам организации и осуществления образовательной деятельности; 3) забота о сохранении и об укреплении своего здоровья, стремление к нравственному, духовному и физическому развитию и самосовершенствованию; 4) уважение чести и достоинства других обучающихся и работников образовательной организации высшего образования; 5) бережное отношение к имуществу вуза.

Что касается ответственности студентов высшей школы, то она согласно ч. 4 ст. 43 указанного закона является дисциплинарной и наступает «за неисполнение или нарушение устава организации, осуществляющей образовательную деятельность, правил внутреннего распорядка, правил проживания в общежитиях и интернатах и иных локальных нормативных актов по вопросам организации и осуществления образовательной деятельности». При этом к обучающимся могут быть применены следующие меры дисциплинарного взыскания: замечание, выговор, отчисление из вуза.

Гарантии административно-правового статуса студента высшего учебного заведения заключаются как в создании особых условий со стороны государства для реализации права на высшее образование, так и в комплексе мероприятий по защите и восстановлению нарушенных прав и законных интересов студентов.

Система мер защиты прав студентов включает в себя «принудительное восстановление нарушенных прав студентов; возмещение причиненного студенту ущерба и морального вреда в объеме, определенном законом; систему мер по предупреждению, предотвращению и устранению причин, порождающих нарушение законности при реализации студентами их правового статуса; ответственность администрации вуза за невыполнение возложенных на них юридических обязанностей и нарушение прав студентов» [9, с. 74].

Последний из указанных способов защиты проявляется в возможности привлечения высшего учебного заведения к административной ответственности. Причем в данном случае административная ответственность может носить общий или специальный характер. Образовательная ор-

ганизация высшего образования может быть привлечена к административной ответственности за противоправные деяния, которые могут быть совершены любым юридическим лицом (например, ст. 20.4 КоАП РФ [10]), и такой вид ответственности будет считаться общим. Кроме этого, высшее учебное заведение в случае нарушения требований к ведению образовательной деятельности и организации образовательного процесса (ст. 19.30 КоАП РФ) также несет административную ответственность, которая будет носить специальный характер.

На основе выделенных элементов административно-правового статуса студента высшего учебного заведения можно сформулировать его понятие. Под административно-правовым статусом студента образовательной организации высшего образования следует понимать законодательно закрепленный комплекс административных прав, обязанностей в публичной сфере образования, ответственность, а также гарантии реализации данных прав.

Заключение

Подводя итог рассмотрению вопроса об административно-правовом статусе студента образовательной организации высшего образования, можно сформулировать следующие выводы. Во-первых, под административно-правовым статусом студента образовательной организации высшего образования следует понимать законодательно закрепленный комплекс административных прав, обязанностей в публичной сфере образования, ответственность, а также гарантии реализации данных прав.

Во-вторых, административные права в сфере образования составляют основу изучаемого статуса и могут быть подразделены на четыре группы: конституционно закрепленные права, которыми обучающийся пользуется в процессе реализации права на высшее образование; иные конституционные права и обязанности, которые детализированы в процессе освоения образовательной программы высшего образования; права, которые непосредственно связаны с освоением образовательной программы высшего образования; права, сопутствующие освоению образовательной программы высшего образования.

В-третьих, комплексное изучение элементов административно-правового статуса студента образовательной организации высшего образования дает полное представление о положении студента при реализации им права на получение высшего образования и о его возможном участии в конкретных правоотношениях в сфере высшего образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об образовании в Российской Федерации : Федеральный закон Рос. Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53. Ч. 1. Ст. 7598.
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. 1993. 25 декабря. № 237.
3. Андриянов В. Н. Слово о Конституции: размышления к 20-летию со дня принятия // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 2. С. 102–108.
4. Якимова Е. М. Конституционные основы трудовых отношений в сфере предпринимательской деятельности // Baikal Research Journal. 2017. Т. 8. № 3. DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(3).22
5. Чуксина В. В. Глобализация, права человека и обязанности государства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 55.
6. Братановский С. Н., Кочерга С. А. Административные права граждан в сфере образования // Административное право и процесс. 2016. № 1. С. 28–33.

7. Цвигун И. В. Роль международной деятельности в формировании бренда вуза: опыт факультета мировой экономики и государственного управления Байкальского государственного университета экономики и права // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25. № 2. С. 239–247.
8. Озерникова Т. Г., Хлебович Д. И. Магистерские программы на иностранном языке как инновационный образовательный проект // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27. № 2. С. 131–139.
9. Яровая И. О. Основные права студентов, возможности их реализации и способы защиты // Общество и право. 2010. № 3(30). С. 72–75.
10. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1. Ч. I. Ст. 1.

REFERENCES

1. On education in the Russian Federation : Federal law of December 29, 2012 No. 273-FL // Collection of legislations. 2012. No. 53. Part 1. Art. 7598. (In Russ.).
2. The Constitution of the Russian Federation (adopted by national vote on December 12, 1993) // Russian newspaper. 1993. December 25th. No. 237. (In Russ.).
3. Andriyanov V. N. Pondering the Constitution: the 20th anniversary of adoption // News of Irkutsk State Economics Academy. 2014. No. 2. Pp. 102–108. (In Russ.).
4. Yakimova E. M. Constitutional basics of labor relations in the sphere of entrepreneurial activity // Baikal Research Journal. 2017. Vol. 8. No. 3. (In Russ.).
5. Chuksina V. V. Globalization, human rights and state duties // News of Irkutsk State Economics Academy. 2010. No. 6. P. 55. (In Russ.).
6. Bratanovsky S. N., Kocherga S. A. Administrative rights of citizens in the field of education // Administrative law and process. 2016. No. 1. Pp. 28–33. (In Russ.).
7. Tsvigun I. V. The role of international activities in the university brand formation: experience of the faculty of world economy and public administration of Baikal State University of Economics and Law // News of Irkutsk State Economics Academy. 2015. Vol. 25. No. 2. Pp. 239–247. (In Russ.).
8. Ozernikova T. G., Khlebovich D. I. Masters programs in foreign language as innovation educational project // Bulletin of Baikal State University. 2017. Vol. 27. No. 2. Pp. 131–139. (In Russ.).
9. Yarovaya I. O. Main rights of students, possibility of their implementation and methods of protection // Society and the law. 2010. No. 3 (30). Pp. 72–75. (In Russ.).
10. Code of Administrative Offenses of the Russian Federation of December 30, 2001 No. 195-FL // Collection of legislations. 2002. No. 1. Part I. Art. 1. (In Russ.).

Как цитировать статью: Баранова С. А. Административно-правовой статус студента образовательной организации высшего образования // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 362–366. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.106.

For citation: Baranova S. A. Administrative and legal status of a student of the educational institution of higher education // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 362–366. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.106.

УДК 347.4
ББК 67.404.213.7

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.121

Kolieva Angelina Eduardovna,
candidate of law, associate professor,
associate professor of the department of the land,
labor and environmental law,
Kuban State Agrarian
University named after I. T. Trubilin,
Krasnodar,
e-mail: angelkolieva@mail.ru

Колієва Ангеліна Едуардовна,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры земельного,
трудового и экологического права,
Кубанский государственный аграрный
университет им. И. Т. Трубилина,
г. Краснодар,
e-mail: angelkolieva@mail.ru

ДОГОВОР ПРОСТОГО ТОВАРИЩЕСТВА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ И ИНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

THE SIMPLE PARTNERSHIP AGREEMENT IN ACTIVITY OF PEASANT FARMS AND OTHER AGRICULTURAL PRODUCERS

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право

12.00.06 – Земельное право; природоресурсное право; экологическое право; аграрное право

12.00.03 – Civil law; entrepreneurial law; family law; international private law

12.00.06 – Land law; natural resources law; ecological law; agrarian law

В статье рассмотрены понятие и основные признаки договора простого товарищества как формы организации и ведения совместной деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и иных сельскохозяйственных товаропроизводителей. При этом выделены основные связанные с ним теоретические и практические проблемы, обозначена их сущность и необходимость устранения. Рассмотрены и проанализированы позиции отдельных выдающихся ученых-юристов, проведен их сравнительный анализ и выделены положительные и отрицательные черты таких позиций. В основу статьи положено содержание нормативных правовых актов, обуславливающих реформу российского обязательственного права. Осуществлен обзор положений науки гражданского права и правоприменительной практики, выявлены в них новые тенденции. Высказывается тезис о незавершенности реформирования обязательственного права России. Выделены признаки договора простого товарищества как организующей сделки. Рассмотрены спорные вопросы современного договорного права относительно регулирования отношений, связанных с заключением, исполнением, изменением и расторжением договора простого товарищества.

Определены возможности и допустимость признания простого товарищества сельскохозяйственных товаропроизводителей субъектом сельскохозяйственной деятельности, сельскохозяйственным товаропроизводителем.

Учтены актуальные точки зрения на правовую природу, конститутивные признаки договора простого товарищества, по итогам сформулирована авторская позиция. Делается вывод о необходимости решения обозначенных проблем с целью дальнейшего совершенствования законодательства в рассматриваемой сфере.

The concept and the main signs of the simple partnership agreement as the forms of the organization and conducting joint activity of peasant farms and other agricultural producers are examined in the article. At the same time, the main relevant theoretical and practical problems are selected; their essence

and need of elimination is designated. Positions of certain outstanding scientists-lawyers are examined and analyzed, contrastive analysis is carried out, and positive and negative lines of such positions are selected. The contents of the regulations causing reform of the Russian liability law are the basis of the article. The review of provisions of science of the civil law and the law-enforcement practice is carried out; their new trends are revealed. The thesis expresses incompleteness of reforming of liability law of Russia. Signs of the simple partnership agreement as organizing transaction are selected. Controversial issues of the modern contract law concerning regulation of the relations connected with the conclusion, execution, change and cancellation of the simple partnership agreement are considered

Opportunities and validity of recognition of a simple partnership of agricultural producers are determined by the subject of agricultural activity, an agricultural producer.

The relevant points of view on the legal nature, constitutive signs of the simple partnership agreement are considered, following the results of the author's position is formulated. The conclusion about need of a solution of the designated problems with the purpose of further improvement of the legislation for the considered sphere is drawn.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, сделка, договор, обязательство, правовая природа, организующие правоотношения, договор простого товарищества, простое товарищество, договор о совместной деятельности, организующий договор, организующая деятельность, волеизъявление.

Keywords: agricultural producer, transaction, contract, obligation, legal nature, organizing legal relationship, simple partnership agreement, simple association, contract on joint activity, organizing contract, organizing activity, will.

Введение

Федеральным законодательством четко определены критерии понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Так, организационной формой осуществления

его деятельности может быть либо юридическое лицо (организация), либо индивидуальное предпринимательство. Основная деятельность указанных субъектов экономической деятельности должна быть нацелена на производство, первичную и последующую (промышленную) переработку установленного Правительством Российской Федерации перечня сельскохозяйственной продукции и на реализацию этой продукции. Вместе с тем закреплено требование к доле дохода от такой реализации — не менее 70 % за календарный год [1].

То есть законодательство закрепляет допустимость признания сельскохозяйственными товаропроизводителями исключительно официально зарегистрированные в Едином государственном реестре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей субъектов хозяйственной деятельности.

Вместе с тем положения статьи 1041 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] (далее — ГК РФ) указывает на особенность осуществления предпринимательской деятельности простого товарищества — без образования юридического лица.

Исходя из анализа указанных норм федерального законодательства, возникает вопрос относительно возможности и допустимости признания простого товарищества сельскохозяйственных товаропроизводителей субъектом сельскохозяйственной деятельности, сельскохозяйственным товаропроизводителем.

Целью данной научной работы является определение возможности и допустимости признания простого товарищества сельскохозяйственных товаропроизводителей субъектом сельскохозяйственной деятельности, сельскохозяйственным товаропроизводителем, в том числе на основании рассмотрения основных проблем, возникающих как в теоретическом, так и в практическом плане уже после его заключения, определение основных характеристик договора простого товарищества.

Основная часть

Глава 55 действующей редакции ГК РФ [2] посвящена регулированию отношений, возникающих из договора простого товарищества. Статья 1041 ГК РФ содержит его определение: «По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели».

В результате появления новых конструкций и концепций приведения Верховным судом РФ к единообразию толкования норм, регулирующих обязательства и гражданско-правовую ответственность, началось изменение ранее незыблемых теоретико-практических подходов к определению понятия и признаков рассматриваемого нами договора и возникающих из него обязательств.

Проблемы договора простого товарищества на данном этапе развития экономики, рынка и общественных отношений вообще как никогда актуальны. Так как организационно-правовая форма простого товарищества наиболее удобна и проста, этот договор становится все популярнее. Как показывает практика, многие молодые предприниматели выбирают именно этот договор для ведения бизнеса, и это вполне логично, ведь его участники преследуют общую цель — получение прибыли. Также весомым

аргументом для выбора такого типа соглашения служит индивидуальная имущественная ответственность, соответственно, капитал не выполняет обеспечительной функции, а кредиторы могут быть у каждого из товарищей отдельно, но не у самого простого товарищества, а это значит, что нет риска для общего предприятия из-за финансового положения одного из товарищей.

Договоры простого товарищества в сельском хозяйстве заключаются для упрощения ведения предпринимательской деятельности — для ведения торговли и переработки сельскохозяйственной продукции. И самое важное, все эти действия, как правило, направлены на получение максимальной прибыли при наименьших затратах, а само существование такого договора помогает избежать их либо же минимизировать, упрощая все процессы, связанные с предпринимательством.

Соответственно, чтобы не усложнять ведение предпринимательской деятельности, граждане предпочитают прибегнуть именно к этому договору. Проблемам договора простого товарищества посвящены труды Б. М. Гонгалло, И. В. Кушнир, А. А. Власовой, А. И. Масляева. Особое внимание уделяется выделению существенных условий договора и ответственности его участников.

Поскольку актуальная литература содержит указание на то, что договор простого товарищества не содержит обязательств в привычном их понимании, то товарищи не являются кредиторами и должниками по отношению друг к другу, что означает невозможность заявления главного для успешного функционирования товарищества требования — о выполнении действий, направленных на достижение общей цели. Данное положение вытекает из самой сути договора простого товарищества, в котором стороны работают сами на себя, и в их же интересах исполнение данного договора, то есть, по сути, они являются и должниками, и кредиторами в одном лице. Предусматриваются лишь факультативные обязательства, связанные с возмещением расходов и убытков, и им подобные, которые не обусловлены сущностью товарищества и возникают не с необходимостью. Соответственно, договор как таковой не создает обязательств, а его прекращение, в том числе не для всех товарищей, не означает их прекращения. К. И. Скловский считает, что в известных случаях при этом могут возникать вещные правоотношения, также не являясь следствием прекращения договора [3].

Примем во внимание мнение упомянутого автора о существе сделок. Суть сделки состоит в том, что она создает возможность возникновения у лица, ее совершившего, обязанностей, требующих утраты им определенных прав. Однако стоит отметить, что здесь речь идет об имущественных правах. При этом такая утрата происходит не просто так, а зачастую связана со встречным предоставлением, компенсирующим утрату права. Воля на это выражается в момент заключения сделки. Как известно, обычно по договору в аналогичное положение ставит себя и другая сторона, совершающая соответствующую сделку. Комбинация этих волеизъявлений и является содержанием договора. При этом воля должна быть явно выраженной, иначе может возникнуть так называемый порок воли, который может привести к недействительности сделки.

Данный исследователь отмечает, что, по сути, не предусматривают прямо (или даже при каких-либо дополнительных условиях) обязательства сделки об обеспечении

обязательств (договоры поручения, независимой гарантии, соглашения о неустойках и т.п.), сделки, устанавливающие гарантии качества купленной или изготовленной вещи, договоры, подлежащие государственной регистрации, до осуществления такой регистрации. По мнению автора, следует понимать его суть в возможности возникновения обусловленных обязательств.

С представленной позицией о существовании сделок и договора простого товарищества трудно согласиться. Исходя из рассмотренного мнения автора, сделка создает возможность возникновения у совершившего ее лица обязанностей и утраты им субъективных прав, значит, сделка не порождает правоотношение, а создает лишь некую возможность его возникновения в будущем, ставится под сомнение и волевое юридическое действие стороны сделки. При таком подходе сделку нельзя считать юридическим фактом, поскольку неотъемлемым признаком любого юридического факта является результат в виде создания, изменения либо прекращения правоотношения [3]. Из сделки возникают правовые последствия, обусловленные волевой составляющей, субъектным составом, содержанием, направленностью на конкретный объект. В то же время положения ГК РФ не оставляют сомнений в том, что сделка является юридическим фактом, порождающим правоотношение (п. 1 ст. 8, ст. 153, п. 2 ст. 307 ГК РФ).

Методология

Следует различать само существование правоотношения (существование прав и обязанностей) и реализацию правоотношения (реализацию прав, исполнение обязанностей). Правоотношение возникает из факта совершения сделки либо из факта наступления предусмотренного сделкой условия (ст. 157 ГК РФ). Срок исполнения обязательства не влияет на его существование (ст. 314 ГК РФ), срок (периоды) реализации прав также не оказывают влияния на существование вещного правоотношения. В ином случае, если обязательственное правоотношение не существовало бы до момента исполнения обязательства, то и вещное правоотношение не могло бы существовать в те моменты, когда активными действиями не реализуются, к примеру, правомочия собственника по владению, пользованию и распоряжению вещью (ст. 209 ГК РФ). Используемые в материалах практики понятия «отсутствие неисполненных обязательств» и «отсутствие обязательств» не тождественны. Судебными актами на примере независимой гарантии подтверждается, что возникновение и существование обязательства не равнозначны его исполнению.

Мнение о принадлежности рассматриваемого договора к числу консенсуальных является общепринятым. По смыслу статьи 1041 ГК РФ, необходимо достижение соглашения между участниками по всем существенным условиям, к которым относится предмет договора, а также соглашение участников о размере и порядке внесения вкладов. Только после согласования всех этих условий выполняются прочие действия, в том числе по внесению вкладов.

К спорным относится вопрос о возмездности данного договора. Некоторые авторы утверждают, что «поскольку права и обязанности сторон не носят встречного характера, вопроса о возмездности или безвозмездности не возникает» [4]. Другие придерживаются мнения о безвозмездном характере исследуемого договора. Так, О. С. Иоффе считал, что сторонами осуществ-

ляются затраты, направленные на создание материального объекта, который затем служит удовлетворению потребностей всех участников, которые не получают при этом встречное удовлетворение, а действуют сообща с общей целью [5].

Наиболее правильной является позиция, разделяемая большинством авторов, утверждающих, что договор простого товарищества является возмездным. Сторонник этой точки зрения А. И. Масляев справедливо отмечает, что каждый участник договора вносит свой имущественный вклад, получает выгоду от вкладов и деятельности других участников, которую и следует рассматривать в качестве встречного удовлетворения. Кроме того, законодательством не предусмотрен обычный для безвозмездных договоров льготный режим ответственности [6]. Даже исходя из формулировки легального определения данного договора можно сделать вывод о невозможности его отнесения к безвозмездным, так как закон четко определяет наличие встречного удовлетворения в виде прибыли, получаемой участниками от совместной деятельности.

По количеству сторон указанный договор может быть как двусторонним, так и многосторонним. Каждый субъект многосторонней сделки является самостоятельной стороной и выражает свою индивидуальную волю, однако деятельность, которую они осуществляют, будет являться совместной.

Договор простого товарищества можно отнести к взаимным (или двусторонне обязывающим), при этом более подходящим видится термин «взаимный», поскольку число сторон может превышать две. Взаимность данного договора обусловлена тем, что определенные права и обязанности принадлежат всем участникам договора (значит, каждый участник является одновременно и кредитором, и должником).

Договору простого товарищества как одному из видов организующей сделки присущи все определяющие ее признаки: неимущественная направленность, организационное основание. Как организующий договор простого товарищества носит невзаимный характер, не предусматривает встречного предоставления, порождает организационное обязательство. Извлечение прибыли в предпринимательской модели договора простого товарищества происходит опосредованно, по иному механизму, чем предусмотрено в ст. 423 ГК РФ. Однако данная позиция оспаривается некоторыми учеными ввиду того, что под встречным предоставлением может пониматься как раз прибыль, получаемая товарищами от осуществления совместной деятельности, в которую они вложились.

Имущественная составляющая данного договора, которая касается вкладов товарищей и получения ими прибыли, ни в коей мере не изменяет организующую сущность данного договора, а является неотъемлемой частью организации совместной деятельности товарищей.

Договор простого товарищества порождает как внутренние, так и внешние правоотношения. Внутренние правоотношения — организационные, существуют между сторонами этого договора. Внешние отношения возникают на базе организационных между стороной (сторонами) этого договора и третьими лицами и носят как имущественный, так и неимущественный характер. Внутренние правоотношения порождают внешние, посредством которых

образуется прибыль (убытки) товарищей. При этом важным будет оставаться то, что все эти имущественные отношения строятся на организационной основе.

Именно в судебной практике доказывается организующая природа этого договора, ведь он относится к группе договоров об организации совместной деятельности [7].

Таковым договором является договор, который содержит условия и порядок осуществления сторонами определенной в договоре совместной деятельности [8]. Если проанализировать содержание договоров простого товарищества, то мы как раз и обнаружим, что многие его положения направлены именно на организацию совместной деятельности сторон, такой вывод можно сделать также при анализе действующего законодательства.

В случае, если предметом совместной деятельности в рамках договора простого товарищества является прибыль, то по итогам отчетного периода распределяется именно она. В случае, если совместная деятельность нацелена на получение сельскохозяйственной продукции, то распределяется результат труда – выращенная сельскохозяйственная продукция. Обязанности товарищей по содержанию общего имущества и порядок возмещения затрат, связанных с исполнением данных обязанностей, определяются также договором простого товарищества [9].

Указанные нормы в очередной раз подтверждают организационный характер договора простого товарищества при взаимоотношениях сельскохозяйственных товаропроизводителей и отрицает возможность отнесения их союза к единому субъекту сельскохозяйственного производства.

Результаты

Договор простого товарищества является, по сути, организующим договором. Его роль состоит в организации отношений сторон в рамках их совместной деятельности. Именно в данном договоре говорится о порядке осуществления совместной деятельности сторонами, возмещения расходов. При этом следует помнить, что такой вид договоров, как организующие, включает в себя две разновидности: организационные и договоры по организации совместной деятельности. Договор простого товарищества, в свою очередь, является договором по организации совместной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 25.12.2018) / Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 25.12.2018.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон Рос. Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ в ред. от 29.07.2018 // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. Скловский К. И. Сделка и ее действие. Комментарий главы 9 ГК РФ (понятие, виды и форма сделок. Недействительность сделок). М. : Статут, 2015. 176 с.
4. Советское гражданское право. Т. 2 / под ред. О. А. Красавчикова. М., 1968. 520 с.
5. Иоффе О. С. Обязательственное право. М. : Юридическая литература, 1975. 880 с.
6. Масляев А. И. Гражданское право. Ч. 2 / под ред. В. П. Мозолина. М., 2004. 786 с.
7. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 9 декабря 2014 г. № Ф01-4991/2014 по делу № А43-17526/2013 // СПС «КонсультантПлюс».
8. Подузова Е. Б. Организационные договоры в гражданском праве. М. : Проспект, 2014. 184 с.
9. Ефимова Я. С. Проблемы договора простого товарищества // Вестник Международного института экономики и права. 2017.

REFERENCES

1. On development of agriculture: Federal law dated 29.12.2006 No. 264-FL (as amended on 25.12.2018) / Official Internet portal of legal information. URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 25.12.2018.

В договоре простого товарищества каждая из сторон должна внести вклад, который имеет денежную оценку. К такому вкладу могут относиться как материальные вещи, так и нематериальные вклады, к которым закон относит: знания, навыки, умения, деловую репутацию и деловые связи. Но этот факт не отрицает организующую природу данного договора, ведь денежные средства, а также иные вклады, подлежащие денежной оценке по соглашению товарищей, вносятся лицами для осуществления совместной деятельности.

Анализ основных проблем, возникающих как в теоретическом, так и в практическом плане уже после его заключения, определение основных характеристик договора простого товарищества дает возможность сделать вывод о невозможности и недопустимости признания простого товарищества сельскохозяйственных товаропроизводителей субъектом сельскохозяйственной деятельности, сельскохозяйственным товаропроизводителем. Указанный договор актуален исключительно для сторон, его подписавших. Юридические последствия в рамках правоотношений с третьими лицами указанный договор в части основной деятельности этих субъектов хозяйствования не порождает.

Выводы

Из сказанного можно сделать вывод о том, что одним из важнейших достижений реформ гражданского законодательства в области договорного права является изменение конструкции договора простого товарищества с помощью создания таких его разновидностей, каких не было ранее. Но, к сожалению, такая нынешняя его конструкция и его разновидности не учитывают ту правовую природу, которая присуща этому договору [7]. Разумеется, законодательство Российской Федерации о договоре простого товарищества на данном этапе стало более прогрессивным, однако далеко от совершенства и нуждается в дальнейшем реформировании. При этом такое реформирование должно осуществляться с учетом мнения авторитетных ученых и правоприменителей, исследующих проблемы правового регулирования отношений, возникающих при заключении, исполнении и расторжении договора простого товарищества.

2. Civil Code of the Russian Federation (part two). Federal law dated 26.01.1996 No. 14-FL as amended on 29.07.2018 // RF Code of Law. 1996. No. 5. Art. 410. (In Russ.).
3. Sklovsky K. I. Transaction and its action. Comments to chapter 9 of the RF CC (concept, types and forms of transaction. Invalidity of transactions). M. : Statut, 2015. 176 p. (In Russ.).
4. Soviet civil law / ed. O. A. Krasavchikov. Vol. 2. M., 1968. 520 p.
5. Ioffe O. S. Law of obligations. M. : Yuridicheskaya literatura, 1975. 880 p. (In Russ.).
6. Maslyaev A. I. Civil law. Part. 2. M., 2004. 786 p. (In Russ.).
7. Order of the Court of Arbitration of the Volga-Vyatka district dated December 9, 2014 No. F01-4991/2014 for case No. A43-17526/2013 // RLS “Consultant Plus”. (In Russ.).
8. Poduzova E. B. Organizational agreements in the civil law. M. : Prospekt, 2014. 184 p. (In Russ.).
9. Efimova Ya.S. Issues of the simple partnership agreement // Bulletin of the International institute of economics and law. 2017.

Как цитировать статью: Колиева А. Э. Договор простого товарищества в деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и иных сельскохозяйственных товаропроизводителей // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 367–371. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.121.

For citation: Kolieva A. E. The simple partnership agreement in activity of peasant farms and other agricultural producers // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 367–371. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.121.

УДК 34.03; 347.5
ББК 67.404; 67.407

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.113

Kravtsova Elena Aleksandrovna,
candidate of law,
assistant professor of the department of civil law,
Putilin Belgorod Judicial Institute
of Ministry of the Internal Affairs,
Belgorod,
e-mail: 543375@mail.ru

Кравцова Елена Александровна,
канд. юрид. наук,
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Белгородский юридический институт
МВД России им. И. Д. Путилина,
г. Белгород,
e-mail: 543375@mail.ru

Orlova Natal'ya Petrovna,
candidate of law,
assistant professor of Department of civil law,
Putilin Belgorod Judicial Institute
of Ministry of Internal Affairs,
Belgorod,
e-mail: Orlovana18@yandex.ru

Орлова Наталья Петровна,
канд. юрид. наук
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Белгородский юридический институт
МВД России им. И. Д. Путилина,
г. Белгород,
e-mail: Orlovana18@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОЗКИ И ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОПАСНЫХ ГРУЗОВ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ

FEATURES OF TRANSPORTATION AND COMPENSATION OF HARM INCURRED BY TRANSPORTATION OF THE ENVIRONMENTALLY HAZARDOUS GOODS BY WATER TRANSPORT

- 12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право
12.00.06 – Природоресурсное право; аграрное право; экологическое право
12.00.03 – Civil law; business law; family law; international private law
12.00.06 – Natural Resources Law; agrarian law; environmental law

Вещества, обладающие опасными свойствами, используются в современной жизни повсеместно, как организациями, так и гражданами. В процессе их использования часто возникает необходимость в их транспортировке. При этом, несмотря на то, что современное законодательство весьма подробно регламентирует осуществление таких перевозок, устанавливая требования к процессу транспортировки, упаковке и маркировке грузов, оборудованию транспортных средств, это не исключает возможность возникновения аварийных

ситуаций. При возникновении таких ситуаций причиняется вред не только грузу и перевозчику, но и в силу опасных свойств перевозимых грузов — окружающей среде и жизни и здоровью граждан.

В статье рассматриваются особенности понятия «опасный груз» в отношении водных видов транспорта, проводится сравнительный анализ данного понятия, устанавливаемый различными нормативными документами, а также существующие перечни опасных грузов, установленные международными и внутрироссийскими актами.

Для опасных грузов в силу их свойств устанавливаются особые правила, по которым производится их транспортировка. В статье рассматриваются правила осуществления таких перевозок, установленные нормативными актами для водных видов транспорта. Особое внимание уделяется дополнительным правам капитанов транспортных средств по предотвращению возможного вреда при осуществлении таких перевозок. Авторами также рассматриваются особенности возмещения вреда, причиненного опасными грузами при транспортировке их водными видами транспорта, и существующие нормативные гарантии возмещения данного вреда.

Substances with hazardous properties are used in modern life everywhere, both by organizations and citizens. In the process of their use, it is often necessary to transport them. At the same time, despite the fact that modern legislation regulates in great detail the implementation of such transportation, setting requirements for the process of transportation, packaging and labeling of goods, equipment of vehicles, this does not exclude the possibility of emergency situations. When such situations occur, harm is caused not only to the cargo and the carrier, but also because of the hazardous properties of the transported goods - the environment and the life and health of citizens.

The article discusses the features of the concept of "dangerous goods" in relation to water types of transport, a comparative analysis of this concept, established by various regulatory documents, as well as existing lists of dangerous goods established by international and domestic laws.

For dangerous goods, by virtue of their properties, special rules are established by which they are transported. The article discusses the rules for the implementation of such transportation established by the regulations for water transport. Special attention is paid to the additional rights of captains of vehicles to prevent possible harm in the implementation of such traffic. The author also considers the peculiarities of compensation for harm caused by dangerous goods during transportation of them by water transport and the existing regulatory guarantees of compensation for this harm.

Ключевые слова: экологический вред, вред, причиненный источником повышенной опасности, возмещение вреда, перевозка опасных грузов, морские перевозки, перевозки водным транспортом.

Keywords: environmental harm, harm caused by a source of increased danger, compensation for harm, transportation of dangerous goods, sea transportation, transportation by water transport.

Введение

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что вопросам обеспечения безопасности и возмещения вреда при перевозках опасных грузов уделяется недостаточно внимания, в то время как вред, причиняемый при возникновении таких ситуаций, исчисляется миллионами долларов. Так, 27 сентября 2001 г. в Таганрогском заливе сухогруз «Лилия» врезался в танкер «Волгонефть-138», в результате столкновения в Азовское море попало более 4 т нефти. Затраты на возмещение ущерба природной среде составили более 10 млн руб. [1].

В ноябре 2002 г. у побережья Испании танкер Prestige, построенный для перевозок нефти, в буквальном смысле развалился на части. В воду попало 64 т мазута. На ликвидацию последствий аварии потрачено более 2,5 млн евро [2].

Научная новизна исследования определена поставленными в исследовании целями и задачами. **Цель** исследования заключается в анализе норм права, устанавливающих правила обеспечения безопасности и возмещения вреда, причиненного при перевозках опасных грузов водными видами транспорта, выявлении пробелов и спорных нормативных предписаний в данной сфере, которые нуждаются в устранении.

Задачи исследования вытекают из поставленной при проведении исследования цели: проводится сравнительный анализ понятий «опасный груз» для судов внутреннего плавания и судов морских международных перевозок; выявляются особенности перевозки опасных грузов на судах внутреннего плавания и судах, осуществляющих международные морские перевозки; устанавливаются порядок и способы возмещения вреда и такие способы обеспечения его возмещения, как обеспечительный платеж и страхование груза; выявляются недостатки законодательства в исследуемой сфере.

Степень изученности проблемы. Изучением вопросов перевозки опасных грузов водным транспортом занимались такие ученые как В. А. Акимов, В. А. Заворыгин, В. К. Новиков и др., однако данные ученые не являются специалистами в юриспруденции и не проводили исследования действующего законодательства в данной сфере. Вопросы, которые затрагиваются в данной статье, с юридической точки зрения не рассматривались.

Основная часть

Перевозки грузов водным транспортом на национальном уровне регламентируются двумя основными документами: Кодексом торгового мореплавания Российской Федерации (далее — КТМ РФ) [3] и Кодексом внутреннего водного транспорта Российской Федерации (далее — КВВТ РФ) [4]. Данные акты устанавливают как общие правила, применяемые при перевозках грузов, так и особенности перевозки опасных грузов.

Так, ст. 86 КВВТ РФ устанавливает, что «опасными грузами являются грузы, которые в силу присущих им свойств и особенностей при их перевозках, перегрузках и хранении могут создавать угрозу для жизни и здоровья людей, нанести вред окружающей среде, привести к повреждению или уничтожению материальных ценностей».

Что касается опасных грузов, перевозимых морским международным сообщением, то из ст. 327 КТМ РФ следует, что перечень опасных грузов в отношении морских международных перевозок устанавливается целым рядом международных нормативных актов, в частности Международным морским кодексом по опасным грузам [5], Международным кодексом морской перевозки навалочных грузов [6] и т. д. К опасным грузам относятся нефть и ее производные, сжиженные газы, жидкие вещества с температурой вспышки менее 60 °С и т. д.

В отношении внутренних судов действует перечень грузов повышенной опасности, который устанавливается Правительством РФ. Однако следует заметить, что в настоящее время перечень грузов, опасных для перевозок внутренним водным транспортом, отсутствует, принят только перечень опасных грузов для перевозок грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении [7]. Согласно данному перечню опасными грузами являются только огнеопасные и легкогорючие грузы, такие как текстиль и трикотаж, уголь, сажа, духи, одеколон

и другая спиртовая парфюмерия, лен, конопля, пенька, спички, опилки и стружка металлические, лаки и краски, олифа, вата, спирт, хлопок. Данный перечень значительно уже, чем перечень опасных для перевозки грузов, установленный на международной уровне. Никаких других нормативных актов, устанавливающих, какие из грузов являются опасными при перевозках внутренним водным транспортом, уполномоченными органами не принято. Считаем, что данный пробел нуждается в устранении. Необходимо принять нормативный документ, устанавливающий перечень опасных грузов при осуществлении перевозок внутренним водным транспортом, причем данный перечень должен соответствовать международным нормам.

Опасные свойства грузов обуславливают детальное нормативное регулирование организации их перевозки и применение к ним повышенных мер безопасности. Так, согласно ст. 86 КВВТ РФ в транспортной накладной на перевозимый груз должны в обязательном порядке указываться его опасные свойства, а также особые меры предосторожности, которые надо к нему применять. Если в процессе перевозки выяснится, что груз является опасным, а отправитель утаил данное обстоятельство от перевозчика, перевозчик вправе потребовать от грузоотправителя или грузополучателя выгрузки за их счет опасного груза в любом месте и в любое время, а если они откажутся от выгрузки — уничтожить такой груз или обезвредить его любым доступным способом. При этом плата за перевозку не возвращается, и грузоотправитель дополнительно должен возместить перевозчику дополнительные убытки, причиненные таким грузом.

Если перевозчик был уведомлен об опасных свойствах груза и в процессе перевозки данный груз стал представлять опасность для судна, то перевозчик вправе требовать немедленной выгрузки груза и может претендовать на часть оплаты за его перевозку пропорционально пройденному пути. Если такой груз во избежание гибели или повреждения судна или причинения вреда окружающей среде необходимо срочно обезвредить или уничтожить, то капитан судна вправе отдать такое распоряжение без последующего возмещения грузоотправителю или грузополучателю убытков.

Похожие правила установлены в отношении перевозок опасных грузов водными путями в международном сообщении. Так, согласно ст. 151 КТМ РФ «в случае, если груз, легко воспламеняющийся, взрывчатый или опасный по своей природе, сдан под неправильным наименованием и при приеме груза перевозчик не мог посредством наружного осмотра удостовериться в его свойствах, такой груз может быть в любое время в зависимости от обстоятельств выгружен, уничтожен или обезврежен перевозчиком без возмещения отправителю убытков». Денежные средства, уплаченные перевозчику за перевозку такого груза, не возвращаются, а если деньги не были уплачены, то их можно взыскать в судебном порядке полностью. Кроме денег за перевозку, перевозчик вправе взыскать с грузоотправителя все дополнительные расходы и убытки, причиненные погрузкой такого груза.

Так же, как и при перевозках опасных грузов внутренними водными путями, если опасный груз проявит свои опасные свойства во время перевозки и станет при этом опасным для судна, другого груза или людей, находящихся на судне, перевозчик вправе его уничтожить, обезвредить или выгрузить в любом удобном ему месте без возмещения убытков грузоотправителю, а также имеет право на оплату осуществленной перевозки пропорционально пройденному пути.

Погрузка и выгрузка опасных грузов производится по общим правилам погрузки и выгрузки. Ни КВВТ РФ, ни КТМ РФ никаких дополнительных требований для погрузки-выгрузки опасных грузов не устанавливают.

Несмотря на дополнительные меры, которые вправе принять капитан судна для предотвращения вреда при возникновении угрозы его причинения со стороны опасного груза, вред все-таки может быть причинен. Пострадавшей стороной в таких случаях может выступать как само судно и его команда, так и окружающая среда и жизнь и здоровье граждан. Возмещение вреда в таких случаях осуществляется по различным основаниям.

Если вред причинен судну, то он возмещается на основаниях, предусмотренных ГК РФ. Причем поскольку опасные грузы можно рассматривать в качестве источников повышенной опасности, то возмещение в таком случае должно происходить вне зависимости от вины владельца опасного груза на основании ст. 1079 ГК РФ.

При причинении вреда команде судна возмещение вреда осуществляется на основании норм социального права. Основанием для возмещения вреда, причиненного работнику, исполняющему в момент причинения вреда свои трудовые обязанности, является законодательство о социальном страховании работников, а именно Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [8]. Согласно нормам данного закона возможны следующие виды возмещения вреда работнику: возмещение потерянного заработка в зависимости от степени утраты профессиональной трудоспособности; возмещение дополнительных расходов в связи с трудовым увечьем; единовременное пособие; возмещение морального вреда.

Если же вред опасным грузом был причинен окружающей среде или физическим или юридическим лицам, не являющимся работниками перевозчика, то возмещение вреда происходит по правилам, установленным КТМ РФ и КВВТ РФ. И если КВВТ РФ не делает различия в правилах возмещения вреда в зависимости от вида перевозимого груза, то КТМ РФ содержит специальную главу 9, устанавливающую ответственность за ущерб в связи с морской перевозкой опасных и вредных веществ. Согласно данной главе собственник судна, перевозящего опасный груз, несет ответственность за вред, причиненный опасным грузом. В качестве потерпевших от опасных свойств груза могут выступать как граждане и частные юридические лица, так и публично-правовые образования. При этом понятие ущерба в таких случаях несколько отличается от привычного понятия, установленного в ст. 15 ГК РФ. Так, в соответствии со ст. 327 КТМ РФ ущербом являются смерть, повреждение здоровья лиц, вызванные опасными свойствами веществ; утрата или повреждение имущества, которые произошли в результате воздействия вредных веществ; ущерб, причиненный окружающей среде в результате взаимодействия ее с вредными веществами; расходы на предупредительные меры и причиненный такими мерами последующий ущерб. При этом согласно указанной статье «предупредительными мерами являются любые разумные меры, принятые любым лицом после инцидента по предотвращению или уменьшению ущерба».

Статьи 328, 329 КТМ РФ устанавливают случаи, когда собственник судна может быть освобожден от ответственности за вред, причиненный опасными веществами. К таким случаям относится умысел или неосторожность

потерпевшего лица, а также случаи, когда ущерб причинен обстоятельствами непреодолимой силы, к которым отнесены враждебные военные действия или народные волнения, стихийные явления, противоправные действия публичных властей, отвечающих за исправность навигационных средств (маяков, навигационных огней и т. д.). Также собственник судна освобождается от ответственности, если вред был причинен в результате намеренных действий третьих лиц (вредительства). Безусловным основанием, освобождающим от ответственности владельца судна, является умалчивание отправителя о вредных свойствах груза, о которых ни собственник судна, ни члены экипажа не знали и не должны были знать.

Перевозка опасных грузов морем в случае возникновения аварийных ситуаций может привести к глобальным негативным последствиям и ущербу, который будет исчисляться сотнями миллионов долларов. Поэтому при осуществлении перевозок опасных грузов собственник судна обязан застраховать судно или предоставить иное финансовое обеспечение своей ответственности на случай причинения судном вреда. Сумма страхования или иного финансового обеспечения исчисляется из размера возможного ущерба, который груз может причинить окружающей среде, и ограничена ст. 331 КТМ РФ. Если убытки, причиненные собственником судна, превосходят размер страховой выплаты, ответственность собственника судна не может превышать размер ответственности, установленный ст. 331 КТМ РФ [9].

Иск о возмещении вреда, причиненного при перевозке опасных грузов, может быть предъявлен к собственникам судна, которые несут ответственность по таким искам и возмещают потерпевшим убытки. Также такой иск может быть предъявлен не к собственнику судна, а к лицу, осуществившему страхование судна или предоставившему финансовое

обеспечение. Если ответчиком является страховая компания или иное лицо, предоставившее финансовое обеспечение, они имеют право требовать, чтобы собственник судна был привлечен к участию в деле в качестве ответчика. Если ответчиком выступал собственник судна, он имеет право регресса к лицу, виновному в причинении вреда.

Заключение

Перевозки опасных грузов водными видами транспорта достаточно полно урегулированы российским законодательством. Однако в российском законодательстве существуют некоторые пробелы в данной сфере, нуждающиеся в устранении. Так, не установлен перечень опасных грузов в отношении внутреннего водного транспорта. Тот перечень, который существует в настоящее время, относится исключительно к смешанному железнодорожно-водным перевозкам.

Несмотря на то, что ответственность перевозчика, перевозящего опасные грузы, гарантируется внесением им финансового обеспечения или страхованием ответственности, данные средства, к сожалению, далеко не всегда покрывают реальный ущерб, нанесенный опасным грузом в случае аварии транспортного средства. При этом законодательство предусматривает ответственность исключительно перевозчика при причинении вреда опасным грузом, если такой вред был причинен во время перевозки груза, вне зависимости от наличия и степени вины перевозчика и отправителя в причинении вреда. Дополнительная ответственность владельцев опасных грузов действующим законодательством не предусмотрена. Они несут ответственность лишь в порядке регресса и в объеме ответственности, наложенной на владельца судна. Данный момент также нуждается в законодательном урегулировании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вести.ру: Крупнейшие катастрофы, связанные с утечкой нефти. URL: https://vesti.ru/krupnie_katstrofi.e.neft
2. Крупнейшие разливы нефти в истории человечества. URL: <https://neftegaz.ru>
3. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 № 81-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 18. Ст. 2207.
4. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 11. Ст. 1001.
5. Международный морской кодекс по опасным грузам. СПб., 2007. 512 с.
6. Международный кодекс морской перевозки навалочных грузов (МКМПИГ) (Одобен резолюцией MSC.268(85)) // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru>
7. Правила перевозок грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении (утв. МПС СССР, Минморфлотом СССР, Минречфлотом РСФСР 17/24.04.1956) (с изм. от 30.11.2000) // СПС «КонсультантПлюс».
8. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. № 125-ФЗ (с изм.) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3803.
9. Добровинская А. В. Ограничение размера возмещаемых убытков в гражданском праве Российской Федерации. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 160 с.

REFERENCES

1. Vesti.ru: The largest catastrophes associated with oil leaks. (In Russ.). URL: https://vesti.ru/krupnie_katstrofi.e.neft
2. The largest oil spills in the history of mankind. (In Russ.). URL: <https://neftegaz.ru>
3. Merchant Shipping Code of the Russian Federation of April 30, 1999 No. 81-FL (as amended on December 29, 2017) // Collection of the RF Legislation. 1999. No. 18. Art. 2207. (In Russ.).
4. Code of Inland Water Transport of the Russian Federation of 07.03.2001 No. 24-FL (as amended on December 29, 2017) // Collection of the RF Legislation. 2001. No. 11. Art. 1001. (In Russ.).
5. International Maritime Code of Dangerous Goods. SPb., 2007. 512 p. (In Russ.).
6. International Bulk Shipping Code (CIPMG) (Approved by resolution of MSC.268 (85)) // Electronic fund of legal and regulatory and technical documentation. (In Russ.). URL: <http://docs.cntd.ru>

7. Rules of transportation of goods by the direct mixed railway-water transport (approved by the Ministry of Railways of the USSR, the Ministry of Sea Fleets of the USSR, the Ministry of the river fleet of the RSFSR dated 17/24.04.1956) (as amended on 30.11.2000). // RLS “ConsultantPlus”. (In Russ.).

8. Federal law dated July 24, 1998 No. 125-FL (as amended) “On compulsory social insurance against industrial accidents and occupational diseases” // Collection of the RF legislation. 1998. No. 31. Art. 3803. (In Russ.).

9. Dobrovinskaya A.V. Restriction of the amount of damages in the civil law of the Russian Federation. M. : Infotropik Media, 2012. 160 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Кравцова Е. А., Орлова Н. П. Особенности перевозки и возмещения вреда, причиненного при перевозках экологически опасных грузов водным транспортом // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 371–375. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.113.

For citation: Kravtsova E. A., Orlova N. P. Features of transportation and compensation of harm incurred by transportation of the environmentally hazardous goods by water transport // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 371–375. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.113.

УДК 342.4:61
ББК 67.400.32

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.153

Puchkova Viktoria Viktorovna,
candidate of law, associate professor,
associate professor of the department of civil law and process,
Smolensk branch
of International law institute;
associate professor of the department of civil disciplines,
Smolensk branch
of Saratov state law academy,
Smolensk
e-mail: viktoriya-puchko@mail.ru

Пучкова Виктория Викторовна,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедры гражданского права и процесса,
Смоленский филиал
Международного юридического института;
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин,
Смоленский филиал
Саратовской государственной юридической академии,
г. Смоленск
e-mail: viktoriya-puchko@mail.ru

Zerger Vyacheslav Ivanovich,
1st year student,
Smolensk branch
of Saratov state law academy,
Smolensk,
e-mail: viktoriya-puchko@mail.ru

Цергер Вячеслав Иванович,
студент 1-го курса,
Смоленский филиал
Саратовской государственной юридической академии,
г. Смоленск,
e-mail: viktoriya-puchko@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА ГРАЖДАН НА ОХРАНУ ЗДОРОВЬЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

FOREIGN EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF THE CONSTITUTIONAL RIGHTS OF CITIZENS FOR HEALTH PROTECTION: PROBLEMS AND PROSPECTS OF LEGAL ENVIRONMENT

12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право

12.00.05 – Трудовое право; право социального обеспечения (юридические науки)

12.00.02 – Constitutional law; constitutional litigation; municipal law

12.00.05 – Labor law; social security law (law)

Актуальность темы обусловлена тем вниманием, которое в настоящее время руководством страны обращается на реализацию основополагающих конституционных прав граждан России, связанных с охраной здоровья. Реализация этих прав требует не только финансового, материально-технического, кадрового обеспечения, но и научного обоснования. Статья посвящена исследованию реализации конституционного права граждан на охрану здоровья. С целью разработки социально значимых юридических механизмов приводится сравнительный анализ реализации данного конституционного права в России и зарубежных странах. Анализируется конституционно-правовое регу-

лирование права граждан на охрану здоровья на примере таких иностранных государств, как Франция, Германия. Сравнительный анализ системы здравоохранения отражает отношение пациентов к оказанию медицинских услуг. В связи с этим приводятся сведения, полученные интервьюированием с помощью ресурсов Интернета, осуществляемым статистической компанией Ipsos и агентством «Рейтер». Данное интервьюирование проводилось в нескольких странах с государственной программой здравоохранения.

Автор анализирует, как осуществляется управление системой здравоохранения, финансирование здравоохранения в зарубежных странах. В статье анализируется

национальное законодательство и соответствие его стандартам прав и свобод человека, закрепленных в международных правовых документах, международных договорах и признанных во всем мире. Кроме того, в статье выявляются проблемы и предлагаются пути совершенствования конституционно-правового регулирования в этой сфере. Автор делает вывод, что правовая система государства обязана обеспечивать соблюдение норм, регулирующих вопросы реализации конституционных прав человека. Конституционно-правовое регламентирование конституционного права граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь есть особый общественный и правовой механизм.

The relevance of the topic is due to the attention currently paid by the country's leadership to the implementation of the fundamental constitutional rights of Russian citizens related to health protection. The realization of these rights requires not only financial, logistical, personnel support, but also scientific justification. The article is devoted to the study of the implementation of the constitutional right of citizens to health protection. In order to develop socially important legal mechanisms, a comparative analysis is given in the implementation of this constitutional right in Russia and foreign countries. Constitutional and legal regulation of the right of citizens to health care is analyzed on the example of such foreign states as France and Germany. A comparative analysis of the health care system reflects the attitude of patients to the provision of medical services. In this regard, information from interviews using Internet resources, carried out by the statistical company Ipsos and Reuters, is provided. This interview was carried out in several countries with a public health program.

The author analyzes how the health care system is managed, how health care is financed in foreign countries. The article analyzes the national legislation and its compliance with the standards of human rights and freedoms enshrined in international legal documents, international treaties and recognized throughout the world. In addition, the article examines the identification of the problem and suggests ways to improve the constitutional and legal regulation in this area. The author concludes that the legal system of the state is obliged to ensure compliance with the rules governing the implementation of constitutional human rights. The constitutional legal regulation of the constitutional right of citizens to health protection and medical care is a special social and legal mechanism.

Ключевые слова: право на охрану здоровья, реализация права, конституционно-правовой механизм, управление здравоохранением, правовая система государства, национальное законодательство, стандарты прав и свобод человека, международное правовое регулирование, международное право, финансирование.

Keywords: the right to health care, the implementation of the law, constitutional legal mechanism, health management, the legal system of the state, national legislation, standards of human rights and freedoms, international legal regulation, international law, financing.

Введение

Актуальность исследования заключается в том, что право на охрану здоровья занимает одно из центральных мест среди прав человека, так как здоровье есть высочайшая ценность человека [1, с. 60–65].

Национальное законодательство должно приниматься с учетом общепризнанных стандартов прав и свобод человека и гражданина, поэтому Российская Федерация должна соблюдать общепризнанные стандарты. Обеспечение, реализация и защита прав и свобод являются важным делом каждого государства, поэтому они должны объединяться для защиты интересов каждого человека [2, с. 47–56].

Цель исследования состоит в обстоятельном анализе механизма реализации права на охрану здоровья в России и зарубежных странах на примере Франции и Германии.

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- исследовать социально-юридический механизм реализации конституционного права граждан на охрану здоровья в России и зарубежных странах;

- провести сравнительный анализ норм, регулирующих конституционно-правовое регулирование права граждан на охрану здоровья в Российской Федерации, и норм иностранных государств.

Предметом исследования являются конституционно-правовые нормы, закрепляющие право граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь, и проблемы их реализации, прежде всего в современных условиях российской действительности и за рубежом.

Объектом исследования являются общественные отношения, которые возникают в результате обеспечения конституционного права граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь в России и за рубежом.

Научная новизна заключается в разработке теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию конституционно-правового регулирования права граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь при сравнении норм в сфере охраны здоровья в России и за рубежом.

Теоретическая значимость состоит в том, что обобщения и выводы статьи призваны оказывать содействие более глубокому пониманию содержания конституционного права на охрану здоровья, механизма его реализации, определению специфики обеспечения его в деятельности органов государственной власти.

Практическая значимость заключается в конкретных рекомендациях по совершенствованию нормотворческой и правоприменительной деятельности органов государственной власти в сфере здравоохранения, которые могут использоваться в законотворческой деятельности для совершенствования законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан.

Основная часть

Проанализируем конституционно-правовое регулирование права граждан на охрану здоровья на примере некоторых иностранных государств.

Например, право на охрану здоровья граждан во Франции относится к социально-экономическим правам и закреплено в преамбуле Конституции 1946 г. Основным гарантом осуществления основных прав и свобод является независимая судебная власть. Так, в статье 66 Конституции отмечено: «Никто не может быть произвольно лишен свободы. Судебная власть — хранительница личной свободы обеспечивает уважение этого принципа в условиях, предусмотренных законом».

Во Франции различают три типа лечебных учреждений:

- 1) государственные больницы;
- 2) частные коммерческие больницы;
- 3) некоммерческие больницы.

Государственные больницы по сравнению с частными клиниками оказывают большее количество медицинских услуг. Кроме того, на базе государственных больниц проводят научные исследования, обучение студентов и медицинских работников. В частных клиниках проводится амбулаторное лечение, которое оказывают врачи общей практики и специалисты в поликлинических отделениях, расположенных при больницах.

Следует отметить, что во Франции на здравоохранение правительство перечисляет около 75 % затрат. Медицинское обслуживание во Франции осуществляется через страховые компании — «кассы». В случае болезни гражданина Франции при стационарном лечении первые 33 дня его пребывания в стационаре оплачивает «касса», при более длительном лечении он переводится в бесплатные больницы [3, с. 4–7].

Во Франции уделяется большое внимание проблемам медицины труда. Для этого на работе введены службы здоровья. Главная их задача заключается в предотвращении любого ухудшения здоровья работников при осуществлении ими трудовой деятельности. Проведенная реформа заложила основы для функционирования современной системы охраны здоровья населения на работе [4].

В настоящее время медицинская страховка во Франции покрывает 60–80 % расходов на лечение. Для студента, ребенка и безработного такая страховка является бесплатной. Для покрытия оставшиеся 20–40 % существует дополнительная страховка, которую предоставляет работодатель. Для людей с низким доходом существует медицинская страховка, полностью покрываемая государством, поэтому все медицинские расходы, включая стоимость лекарств, будут для малоимущих граждан бесплатны [5].

В 2008 году в России финансирование здравоохранения составляло 64,3 % государственных расходов, частные расходы на здравоохранение составили 35,7 % общих расходов [6]. В настоящее время Правительство РФ увеличивает расходы на здравоохранение из федерального бюджета, региональных бюджетов и бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Однако если посчитать все расходы российских граждан на лекарства, протезирование и другие медицинские услуги, то неизвестно кто платит больше — сам гражданин или государство, обеспечивая обязательное медицинское страхование.

В Конституции Германии право граждан на охрану здоровья не закреплено. Однако это не значит, что граждане Германии бесправны в сфере здравоохранения. В Германии большое внимание уделяется охране здоровья граждан, что отражается в отношении к пациентам врачей, заинтересованных в оказании качественной медицинской помощи гражданам, которые обращаются к ним в случае заболевания. Это связано с конкуренцией за пациентов, так как врачи существуют за их счет.

Амбулаторная медицинская помощь в Германии осуществляется не поликлиниками, как в России, а частными врачами общей практики, которые ведут наблюдение за общим состоянием здоровья своих пациентов. Медицинская помощь врачами общей практики, являющимися специалистами широкого профиля, оказывается при про-

стых болезнях. При серьезных заболеваниях требуется специализированная медицинская помощь, и в этом случае необходимо обращаться к врачам — специалистам соответствующего профиля [7].

В основе системы здравоохранения Германии лежит принцип медицинского страхования, однако государственное обязательное страхование охватывает не все население, а только 89 %, остальная часть населения, около 9 %, имеет частную страховку, а 2 % населения имеет специальную страховку, которая выдается для отдельных профессий, или вообще не имеет страховки.

В системе здравоохранения Германии существует много недостатков, для решения которых был принят «Акт о реформировании здравоохранения», вступивший в силу 1 января 2004 г., регламентирующий порядок создания института качества и экономической эффективности здравоохранения. Такой институт должен проводить анализ воздействия лекарственных препаратов на здоровье человека при оказанном ему лечении, выявлять неблагоприятные последствия, возникшие в результате его применения, а также создавать клинические рекомендации по оказанию лечения конкретных заболеваний [8].

На современном этапе медицина в Германии очень развита, хотя и остается дорогостоящей. Большинство немцев имеют своего домашнего доктора, который является терапевтом и оказывает медицинскую помощь по различным типичным заболеваниям, а при необходимости может направить к узкому специалисту. В Германии более 200 клиник, трудятся около 400 тыс. врачей, около половины которых работают в государственных клиниках. Наиболее развитая область медицины — хирургия. Немцы в среднем посещают врача 10 раз в год. 72 % немцев доверяют своим врачам. 65 % женщин Германии и 52 % мужчин регулярно проходят профилактические осмотры [9].

К странам, которые заботятся о здоровье своей нации, относятся: Швейцария, где финансирование здравоохранения составило 11 % ВВП, или 3322 доллара на душу населения; Германия, где финансирование здравоохранения составило 10,7 % ВВП, или 2808 доллара на душу населения; Канада, где финансирование здравоохранения составило 9,7 % ВВП, или 2792 доллара на душу населения; Норвегия, где финансирование здравоохранения составило 8 % ВВП, или 2920 доллара на душу населения [10].

В настоящее время идет конкуренция между странами с развитым институтом здравоохранения, например такими странами, как Франция, Германия, Япония, Великобритания, США. В конкуренции также принимает участие и Россия, однако факторами отставания нашей медицины являются коррупция, тяжелые условия проживания, местный менталитет, большие очереди к врачу. Кроме того, во многих больницах отсутствуют качественное оборудование и ремонт, зарплаты медицинских работников скудные, существует нехватка медицинских работников. Однако наше Министерство здравоохранения пытается с этим бороться всеми возможными способами [11].

Сравнительный анализ системы здравоохранения отражает отношение пациентов к оказанию медицинских услуг. В Российской Федерации около 30 % населения оценивают оказание медицинской помощи удовлетворительно.

Это подтверждается интервьюированием с помощью ресурсов Интернета, осуществляемым статистической компанией Ipsos и агентством «Рейтер». Данное интервьюирование осуществлялось в нескольких странах с государственной программой здравоохранения.

Результаты интервьюирования свидетельствуют о наиболее высоком доверии к медицинским услугам среди населения Швеции, Канады и США. Положительные отзывы о предоставлении медицинских услуг высказывали 75 % шведов, 70 % канадцев, 15 % населения США. Следует отметить, что финансирование медицины в США по сравнению с другими странами осуществляется в достаточном объеме — 16 % от бюджета, однако, несмотря на это, в США отмечается значительная смертность среди детей, а также развитие социально значимых заболеваний, например диабета и др.

Кроме того, результаты интервьюирования свидетельствуют о разграничении мнений на равные части среди населения США по поводу отношения к государственной системе здравоохранения. Такое разделение мнений наблюдалось в период с ноября 2009 г. по январь 2010 г. во время пересмотра и внесения изменений в действующее законодательство в сфере медицинского страхования. За период 2011–2015 гг. мнения не изменились.

В Великобритании доверие к медицине высказало 55 % населения, в Германии — 45 %. В такой стране, как Япония, где национальная система здравоохранения организована на обязательном медицинском страховании, немногие высказали доверие к оказываемым медицинским услугам, — 15 % населения.

В других странах мнения относительно доступности и качества медицинской помощи распределились следующим образом: Россия, Венгрия и Южная Корея — меньше 30 % населения; Китай — 34 % населения; Индия — 64 % населения. В интервьюировании приняли участие более двадцати трех тыс. человек. Возраст интервьюированных — младше 55 лет. Статистическая погрешность не превышает 3,1 % [12].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Пучкова В. В. Сравнительный анализ механизма конституционно-правового регулирования реализации права граждан на охрану здоровья // *Правовая политика и правовая жизнь*. 2015. № 3(60). С. 60–65.
2. Пучкова В. В. Конституционно-правовое регулирование системы здравоохранения в РФ // *Вопросы российского и международного права*. 2017. Т. 7. № 4А. С. 47–56.
3. Климова Н. Б., Зайцева А. Л., Бреев П. В. Здравоохранение Франции // *Экономика и практика обязательного медицинского страхования*. 2002. № 5. С. 4–7.
4. Опыт Франции по организации медицины труда / Денисов Э. И. Реформа медицины труда во Франции: состояние проблемы и новый закон // *Медицина труда и промышленная экология*. 2013. №5. URL: <http://dvkquot.ru/index.php/tk/986-expertise>
5. Медицина во Франции: какая она есть? URL: <https://blog.francearoundme.com/medicina-vo-francii-kakaya-ona-est/>
6. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Мировая статистика здравоохранения ВОЗ за соответствующие годы // *Российская медицина: проблемы доступности и качества*. Серия «Основные проблемы социального развития России — 125». 2011. № 20 (432). С. 10.
7. Система здравоохранения в Германии. URL: <http://www.aguidegermany.com/>
8. Кесслер К. Здравоохранение в Германии // *Медицинский экспресс*. 25 ноября 2012. URL: <http://med-express.blogspot.ru/2012/11/GermanHealth.html>
9. Гульсина. Прививки в Германии. URL: <https://www.das-germany.de/author/gerh029/>
10. Алексеев В. А., Борисов К. Н., Рожецкая С. В. Проблемы здравоохранения США и предпринимаемая реформа // *Научно-практический медицинский журнал*. Международное здравоохранение. 2011. Т. 2.
11. Медицина и здравоохранение в США. URL: <https://usaprosto.ru/zhizn/besplatnaya-medicina-v-ssha.html>
12. Менее 30 % россиян довольны здравоохранением: опрос Ipsos/euters. URL: <https://ria.ru/20100415/222657450.html>
13. ВЦИОМ: Россияне считают здравоохранение одной из самых актуальных проблем. URL: <https://vademec.ru/news/2017/06/16/vtsiom-rossiyane-schitayut-zdravookhranenie-odnoy-iz-samykh-aktualnykh-problem/>

В связи с тем, что к медицине в России граждане высказали недоверие, актуальным является выяснение причин этого. Проанализируем данные опроса о выявлении проблем в системе здравоохранения. В мае 2017 г. Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) был проведен опрос среди населения России об актуальных проблемах в системе здравоохранения. Опрос проводился в 46 областях, краях и республиках восьми федеральных округов России. Объем выборки составил 1600 человек в возрасте от 18 лет и старше. Опрос показал, что россияне выделили проблемы низких зарплат медицинских работников и нехватки врачей, оказывающих медицинскую помощь.

Согласно данным опроса, проведенного аналитическим центром Юрия Левады «Левада-Центр», меньше всего россияне гордятся отечественной системой здравоохранения, например, только 2 % опрошенных гордятся медициной в России. Другой опрос, проведенный фондом «Общественное мнение» (ФОМ), показал, что 60 % россиян не довольны работой властей в сфере здравоохранения. Однако более половины опрошенных верят, что по истечении 20 лет качество медицинских услуг возрастет и ситуация изменится к лучшему [13].

Заключение

Конституционно-правовое регламентирование конституционного права граждан на охрану здоровья и медицинскую помощь есть особый общественный и правовой механизм, который представляет собой социальную, духовную, регламентированную на законодательном уровне совокупность взаимосвязанных действий, совершаемых человеком, должностными лицами органов власти на всех уровнях. Эти действия осуществляются для обеспечения реализации конституционного права на охрану здоровья и медицинскую помощь как особого блага каждого человека, закрепленного правом.

REFERENCES

1. Puchkova V. V. Comparative analysis of the mechanism of constitutional legal regulation of the realization of the right of citizens to health protection // Legal policy and legal life. 2015. No. 3 (60). Pp. 60–65. (In Russ.).
2. Puchkova V. V. Constitutional and legal regulation of the health care system in the Russian Federation // Questions of Russian and international law. 2017. Vol. 7. No. 4A. Pp. 47–56. (In Russ.).
3. Klimova N. B., Zaitseva A. L., Breev P. V. Healthcare in France // Economics and practice of compulsory health insurance. 2002. No. 5. Pp. 4–7. (In Russ.).
4. Denisov E. I. Reform of occupational medicine in France: state of the problem and the new law // Occupational medicine and industrial ecology. 2013. No. 5. (In Russ.). URL: <http://dvknot.ru/index.php/tk/986-expertise>
5. Medicine in France: what is it?. (In Russ.). URL: <https://blog.francearoundme.com/medicina-vo-francii-kakaya-ona-est/>
6. Analytical Bulletin of the Council of Federation of the Federal Assembly of the Russian Federation. World Health Statistics of WHO, for relevant years // Russian medicine: accessibility and quality problems. Series “The main problems of social development of Russia — 125”. 2011. No. 20 (432). Pp. 10. (In Russ.).
7. Healthcare system in Germany. (In Russ.). URL: <http://www.aguidegermany.com/>
8. Kessler K. Healthcare in Germany // Medical express. November 25, 2012. (In Russ.). URL: <http://med-express.blogspot.ru/2012/11/GermanHealth.html>
9. Gulsina. Vaccination in Germany. (In Russ.). URL: <https://www.das-germany.de/author/gerh029/>
10. Alekseev V. A., Borisov K. N., Rozhetskaya S. V. US Public Health Problems and the Reform Undertaking // Scientific Medical Journal. International Health. 2011. Vol 2. (In Russ.). URL: http://www.rosmedportal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1410:2011-10-11-21-28-46&catid=25:the-project
11. Medicine and health care in the United States. (In Russ.). URL: <https://usaprosto.ru/zhizn/besplatnaya-medicina-v-ssha.html>
12. Less than 30% of Russians are satisfied with health care: Ipsos survey/Reuters. (In Russ.). URL: [news.mail.ru ›Society› 3668012](https://news.mail.ru/Society/3668012).
13. VTsiOM: Russians consider health care to be one of the most pressing issues. (In Russ.). URL: <https://vademec.ru/news/2017/06/16/vtsiom-rossiyane-schitayut-zdravookhranenie-odnoy-iz-samykh-aktualnykh-problem/>

Как цитировать статью: Пучкова В. В., Цергер В. И. Зарубежный опыт реализации конституционного права граждан на охрану здоровья: проблемы и перспективы правового обеспечения // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 375–379. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.153.

For citation: Puchkova V. V., Zerger V. I. Foreign experience of implementation of the constitutional rights of citizens for health protection: problems and prospects of legal environment // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 375–379. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.153.

УДК 343.97
ББК 67.408.0

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.149

Bochkareva Elena Vadimovna,
postgraduate student of the department of criminology
and penal law,
Kutaфин Moscow state
law university,
Moscow,
e-mail: lena.bochkareva.lena@gmail.com

Бочкарева Елена Вадимовна,
аспирант кафедры криминологии
и уголовно-исполнительного права,
Московский государственный юридический
университет им. О.Е. Кутафина,
г. Москва
e-mail: lena.bochkareva.lena@gmail.com

САМОДЕТЕРМИНАЦИЯ ПРЕСТУПНОСТИ: ПОНЯТИЕ И ФОРМЫ

SELF-DETERMINATION OF CRIME: CONCEPT AND FORMS

12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право
12.00.08 – Criminal law and criminology; criminal and penal law

В статье рассмотрен феномен самодетерминации преступности, выявлены его особенности, определены формы самодетерминации преступности, разработана их классификация. При изучении детерминант преступности особый акцент следует делать именно на самодетерминации преступности в связи с ее малоизученностью. Для достижения поставленной исследовательской цели были использованы

следующие методы: анализ, синтез, индукция, дедукция. На основе проведенного исследования автором выделяется несколько подходов к определению самодетерминации: общенаучный, социальный, криминологический. Представляется наиболее верным рассматривать самодетерминацию преступности как процесс порождения преступностью новых антиобщественных деяний. Самодетерминация

преступных форм поведения осуществляется через взаимообуславливание различных видов деятельности, которые совершает тот или иной человек. Формы самодетерминации преступности по механизму оказываемого влияния условно можно разделить на две основные группы: оказывающие прямое самодетерминирующее воздействие и оказывающие косвенное самодетерминирующее воздействие. К первой группе следует отнести совершение вспомогательных преступлений, организованную преступность, рецидивную преступность, коррупцию, профессиональную преступность, пенитенциарную преступность. Ко второй группе следует отнести латентную преступность, нераскрытую преступность, теневую юстицию, особую психологию общества, криминальную антикультуру. По уровню действия формы самодетерминации преступности могут быть разделены на самодетерминацию отдельных видов преступности (корыстные, насильственные и другие виды преступности) и самодетерминацию отдельных преступлений (убийство, получение и дача взятки, организация экстремистской организации и др.). Проведенное исследование развивает и уточняет сложную и практически значимую проблему изучения феномена самодетерминации преступности с целью минимизации распространения данного явления в обществе.

The article examines the phenomenon of self-determination of crime, identifies its features, identifies forms of self-determination of crime and develops its classification. When studying the determinants of crime, special emphasis should be placed on self-determination of crime in connection with its poor research. To achieve the research goal were used the following methods: analysis, synthesis, induction, deduction. Based on the study, the author distinguishes several approaches to the definition of self-determination: general scientific, social and criminological. It seems most true to consider the self-determination of crime as the process of the generation of new antisocial acts by crime. Self-determination of criminal forms of behavior is carried out through the interdependence of various types of activities that a particular person performs. The forms of self-determination of crime according to the mechanism of influence exerted can be divided into two main groups: those that have a direct self-determining effect and those that have an indirect self-determining effect. The first group should include the commission of auxiliary crimes, an organized crime, recidivism, corruption, professional crime, penitentiary crime. The second group should include latent crime, unsolved crime, shadow justice, a special psychology of society and criminal anti-culture. According to the level of action, the forms of self-determination of crime can be divided into self-determination of certain types of crime (mercenary, violent and other types of crime) and self-determination of certain crimes (murder, receiving and giving a bribe, organizing an extremist organization and others). The study develops and clarifies the complex and practically significant problem of studying the phenomenon of self-determination of crime in order to minimize the spread of this phenomenon in society.

Ключевые слова: криминология, преступность, самодетерминация преступности, самовоспроизводство преступности, причины преступности, профилактика преступности, правовая аномия, криминальная антикультура, прямая самодетерминация, косвенная самодетерминация.

Keywords: *criminology, criminology, self-determination of crime, self-reproduction of crime, causes of crime, crime prevention, legal anomie, criminal anti-culture, direct self-determination, indirect self-determination.*

Введение

Актуальность. Самодетерминация преступности на сегодняшний день — малоизученный феномен, который заслуживает особого внимания. Самодетерминация, или способность к самовоспроизводству, являющаяся одним из системных качеств преступности, представляет собой обусловленность преступности присущими ей внутренними репродуктивными свойствами, которые проявляются при наличии благоприятной внешней среды.

Изученность проблемы. О необходимости изучения такого явления, как самодетерминация преступности, говорили профессора А. И. Долгова [1], В. Н. Кудрявцев [2], В. Е. Эминов [3], Ю. М. Антонян [4], Д. А. Шестаков [5], М. В. Королева [6], В. В. Макаров [7] и др. В настоящий момент в науке обозначены не все возможные формы самодетерминации преступности. Имеющиеся исследования в рассматриваемой сфере не являются комплексными.

Научная новизна исследования заключается в том, что в статье предлагается систематизация подходов к определению самодетерминации преступности, а также критически оцениваются имеющиеся подходы к классификации форм самодетерминации преступности.

Целью настоящего исследования является разработка классификации форм самодетерминации преступности для дальнейшей выработки средств их минимизации.

Для реализации данной цели предполагается решение следующих **задач:** исследовать различные подходы к определению феномена самодетерминации преступности, исследовать подходы к классификации форм самодетерминации преступности, с учетом изученных позиций, развивая и дополняя их, предложить новую классификацию форм самодетерминации преступности, отвечающую современным реалиям.

Научная и практическая значимость. Проведенное исследование развивает и уточняет сложную и практически значимую проблему изучения феномена самодетерминации преступности с целью минимизации распространения данного явления в обществе.

Основная часть

Существует несколько подходов к определению самодетерминации: общенаучный, социальный, криминологический.

В рамках общенаучного подхода самодетерминация рассматривается как «изменение объекта под влиянием внутренне присущих ему противоречий, факторов и условий» [8, с. 403].

Представители социального подхода определяют самодетерминацию как основную врожденную склонность, которая ведет организм к вовлеченности в интересующее поведение, которое обычно имеет преимущества для развития умений осуществлять гибкое взаимодействие с социальной средой [9].

В рамках криминологического подхода наиболее полное представление о явлении самодетерминации дает профессор А. И. Долгова: «Преступность представляет собой определенную систему взаимосвязанных элементов, а способность системы к самовоспроизводству и самосохранению — это признак системы, заключающийся в воссоздании структур и связей между ними; постоянный процесс

поддержания равновесия системы с окружающей средой. Это базовое свойство системы, без которого она прекратила бы свое существование [10, с. 8].

Все вышеприведенные определения рассматривают самодетерминацию через системный подход, предполагающий изменение внутренних характеристик системы путем ее развития. При этом система не является чем-то обособленным, она активно взаимодействует с внешней средой, что также влияет на изменение ее внутренних качеств. Вместе с тем происходит и обратный процесс — когда система влияет на внешнюю среду, трансформируя ее.

При этом самодетерминацию преступности можно рассматривать в узком (процесс порождения преступностью новых общественно опасных деяний, запрещенных уголовным законодательством) и широком (процесс порождения преступностью новых антиобщественных деяний) смыслах.

Ученый-криминолог В.Е. Эминов выделяет следующие формы самодетерминации преступности [3, с. 121–124]:

1) самодетерминация при совершении «удачного» и нераскрытого преступления. Сюда же автор включает профессиональную и рецидивную преступность. Однако представляется целесообразным рассматривать рецидивную преступность как отдельную форму самодетерминации преступности;

2) самодетерминация, связанная с совершением «вспомогательных», «подсобных» преступлений;

3) самодетерминация, связанная с деятельностью организованной преступности;

4) самодетерминация, связанная с безнормативной психологией населения.

Помимо обозначенных форм самодетерминации преступности, А. И. Долгова и М. В. Королева выделяют еще одну форму — «теневую юстицию» [10, с. 6; 11, с. 71–78].

М. В. Королева разделяет формы самодетерминации преступности на две группы: формы, оказывающие прямое самодетерминирующее влияние (латентная преступность, нераскрытая преступность, совершение вспомогательных преступлений, организованная преступность, коррупция и др.); формы, оказывающие опосредованное самодетерминирующее влияние («теневая юстиция», криминальная субкультура и особая психология населения, вызывающая «безнормативность поведения») [11, с. 71–78].

Однако, на наш взгляд, необходимо отнести латентную и нераскрытую преступность к формам, оказывающим опосредованное влияние, в связи с тем, что данные виды преступности детерминируют новые преступления, воздействуя на психологию как преступника, так и общества, формируя в них вседозволенность.

Анализируя приведенные выше классификации форм самодетерминации преступности, более верной представляется иная систематизация рассматриваемых форм, которую следует представить следующим образом.

I. По механизму оказываемого влияния:

А. Прямая самодетерминация:

1. Совершение вспомогательных преступлений:

1) вспомогательные преступления, необходимые для совершения основного;

2) вспомогательные преступления, совершаемые в целях сокрытия следов основного преступления;

3) вспомогательные преступления, совершенные с целью использования результатов преступления.

2. Организованная преступность. Организованная преступность имеет особый механизм проявления. Так, созда-

ние преступной организации уже предполагает совершение действий преступной направленности (т. е. одно преступление неминуемо влечет другие). Например, если преступная организация занимается незаконным сбытом наркотических средств или психотропных веществ (ст. 228.1 УК РФ), то в результате этой деятельности становится необходимой легализация доходов, нажитых преступным путем (ст. 174.1 УК РФ) [12].

3. Коррупция. Организованные преступные формирования являются основным корруптером, выступают заказчиком действий подкупленной стороны. При этом отмечается и обратная связь, когда коррумпированные должностные лица способствуют сохранению и развитию криминальных структур, помогая им, например, уклоняться от налогов и уголовной ответственности, незаконно приобретать собственность и т. д. [12, с. 77–82].

4. Рецидивная преступность. Рецидив преступлений отличается от простой повторности тем, что новое преступление совершается после того, как были приняты предусмотренные законом меры за предыдущие преступления. Рецидивная преступность выражает такое негативное качество преступности, как ее устойчивость, а ее повышенная общественная опасность заключается в том, что она свидетельствует об упорном нежелании ряда лиц вести себя в соответствии с принятыми в обществе нормами и о выборе такими лицами криминальных способов решения своих проблем.

5. Профессиональная преступность. Профессионализм преступников наблюдается при неоднократном совершении преступником общественно опасных деяний определенного типа, например, мошеннических действий. И каждый раз он совершенствует используемые преступные схемы, а также вырабатывает новые, исходя из полученного личного преступного опыта и опыта других преступников, отбывающих вместе с ним наказание. Вместе с тем нельзя не заметить, что профессиональная преступность обладает повышенной латентностью.

6. Пенитенциарная преступность. Механизм самодетерминации пенитенциарной преступности выражен в особой антикультуре (криминальной) и вынужденном подчинении интересам криминальных лидеров, конфликтных ситуациях и противоречиях между группами осужденных и отдельными осужденными либо между осужденными и представителями администрации исправительного учреждения, развитию особой психологии осужденного, постоянно ожидающего унижения и готового к самообороне, в связи с чем в целях собственной безопасности он вынужден примкнуть к той или иной группе осужденных и поддерживать их интересы.

Б. Косвенная самодетерминация:

1. Латентная преступность. Рассматривая вопрос о латентности преступности, необходимо выделить два ее вида: скрытая и скрываемая. Скрытая латентность преступности вызвана рядом факторов: потерпевший не обратился в правоохранительные органы за защитой своих интересов из-за неосознания того, что в отношении него было совершено преступление, из-за неэффективности работы правоохранительных органов и др.; правоохранительным органам не известно о совершившемся преступлении по другим причинам. Скрываемая преступность также может быть вызвана рядом факторов: неучет преступлений с целью повысить рейтинги раскрываемости, отказ в принятии заявления со ссылкой на малозначительность деяния (однако решение о малозначительности субъективно), обусловленный загруженностью правоохранительных органов.

2. Нераскрытая преступность. Нераскрытые преступления в силу факта их регистрации и учета правоохранительными органами не входят в латентную преступность, однако играют ту же роль в развитии самодетерминации преступности, так как в случае отсутствия реакции со стороны правоохранительных органов преступник не несет наказания, что приводит его к выводу о возможности продолжения преступной деятельности.

3. «Теневая юстиция». Это разрешение споров, возникающих между гражданами, а также защита ими своих интересов собственными силами, в том числе с использованием криминального ресурса в ситуации отсутствия доверия к правоохранительной системе государства. В случае мести потерпевшего, свершения «самосуда» урегулирование споров происходит за рамками официальной государственной системы [13].

4. Криминальная антикультура. Она оказывает влияние не только на лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы, но и на психологию общества в целом. По справедливому мнению О.В. Старкова, общественная опасность криминальной антикультуры состоит в том, что она искажает общественное правосознание, деформирует добропорядочность граждан, сохраняет и передает из поколения в поколение преступников криминальный опыт и профессионализм, способствует негативной трансформации нравственных, культурных, идеологических, эстетических ценностей современного общества и т. д. [14, с. 22].

5. Определенная психология населения. Правовая анония (определенное состояние психологии общества) возникает именно в связи с диссонансом неписаного и формального права. Развитие формального права вразрез с нормами, устоявшимися в обществе, порождает и усиливает аномийное поведение. Средства для достижения поставленной индивидом цели могут вступить в противоречие, когда индивид начал стремиться к какому-либо результату,

но понял, что к одобряемым социальной структурой средствам доступа у него нет. В этом случае он прибегает к незаконным способам достижения своей цели [15].

II. По уровню действия:

А. Самодетерминация отдельных видов преступности (корыстные, насильственные и другие виды преступности).

Б. Самодетерминация отдельных преступлений (убийство, получение и дача взятки, организация экстремистской организации и др.).

Заключение

Таким образом, существует несколько подходов к определению самодетерминации: общенаучный, социальный, криминологический. Представляется наиболее верным рассматривать самодетерминацию преступности как процесс порождения преступностью новых антиобщественных деяний. Формы самодетерминации преступности по механизму оказываемого влияния условно можно разделить на две основные группы: оказывающие прямое самодетерминирующее воздействие (совершение вспомогательных преступлений, организованная группа, рецидивная преступность, коррупция, профессиональная преступность, пенитенциарная преступность) и оказывающие косвенное самодетерминирующее воздействие (латентная преступность, нераскрытая преступность, теневая юстиция, особая психология общества, криминальная антикультура). По уровню действия формы самодетерминации преступности могут быть разделены на самодетерминацию отдельных видов преступности (корыстные, насильственные и другие виды преступности) и самодетерминацию отдельных преступлений (убийство, получение и дача взятки, организация экстремистской организации и др.).

Представленная классификация позволяет разработать новые способы противодействия преступности и ее способности к самодетерминации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Долгова А. И. Криминологические оценки организованной преступности и коррупции, правовые баталии и национальная безопасность. М., 2011. 665 с.
2. Кудрявцев В. Н. Причинность и детерминизм в криминологии // Проблемы причинности в криминологии и уголовном праве. Владивосток, 1983. С. 4–10.
3. Эминов В. Е. Причины преступности в России: криминологический и социально-психологический анализ. М., 2011. 128 с.
4. Антонян Ю. М. Криминология : учебник для бакалавров. М., 2012. 388 с.
5. Шестаков Д.А. Криминология: новые подходы к преступлению и преступности. СПб., 2006. 561 с.
6. Королёва М. В. Коррупция: состояние противодействия и направления оптимизации борьбы // Состояние противодействия коррупции и направления совершенствования борьбы с ней: материалы Всероссийской науч.-практич. конф. М., 2015. С. 71–78.
7. Макаров В. В. Самодетерминация преступности. М., 2015. 144 с.
8. Краткая философская энциклопедия. М., 1994. 575 с.
9. Гордеева Т. О. Теория самодетерминации: настоящее и будущее. Часть 1: Проблемы развития теории // Психологические исследования. 2010. № 4 (12). URL: <http://psystudy.ru/num/2010n4-12/343-gordeeva12>
10. Преступность в России: статистика и реалии / А. И. Долгова, С. В. Ванюшкин, О. А. Евланова, О. С. Ильин, М. В. Королёва, В. А. Серебрякова, Е. М. Юцкова // Преступность, статистика, закон. М., 1997. С. 4–10.
11. Королева М. В. Криминологическая оценка современной рецидивной преступности в России // Российский криминологический взгляд. 2015. № 1. С. 125–130.
12. Бочкарева Е. В. Организованная преступность как форма самодетерминации преступности // Spirit-time. 2018. № 12. С. 77–82.
13. Смирнов А. М. Самосуд в России. М., 2013. 384 с.
14. Старков О. В. Криминальная субкультура: спецкурс. М., 2010. 240 с.
15. Бочкарева Е. В. Правовая анония и криминализация современного российского общества // Вестник Челябинского государственного университета. Серия «Право». 2018. № 3. С. 70–74.

REFERENCES

1. Dolgova A. I. Criminological assessments of organized crime and corruption, legal battles and national security. M., 2011. 665 p. (In Russ.).
2. Kudryavtsev V. N. Causality and determinism in criminology. Vladivostok, 1983. Pp. 4–10. (In Russ.).
3. Eminov V. E. The causes of crime in Russia: criminological and socio-psychological analysis. M., 2011. 128 p. (In Russ.).
4. Antonyan Yu. M. Criminology. M., 2012. 388 p. (In Russ.).
5. Shestakov D. A. Criminology: new approaches to crime and criminology. SPb., 2006. 561 p. (In Russ.).
6. Koroleva M. V. Corruption: the state of counteraction and the direction of optimization of the struggle // The state of counteracting corruption and the direction of improving the fight against it. Materials of the All-Russian scientific-practical conference. M., 2015. Pp. 71–78. (In Russ.).
7. Makarov V. V. Self-determination of crime. M., 2015. 144 p. (In Russ.).
8. Brief philosophical encyclopedia. M., 1994. 575 p.
9. Gordeeva T. O. Self-determination theory: present and future. Part 1. Problems of the development of the theory // Psychological studies: electron. scientific journals 2010. No. 4 (12). (In Russ.). URL: <http://psystudy.ru/num/2010n4-12/343-gordeeva12>.
10. Dolgova A. I., Vanyushkin S. V., Evlanova O. A., Ilyin O. S., Koroleva M. V., Serebryakova V. A., Yutskova E. M. Crime in Russia: statistics and realities // Crime, statistics, law. M., 1997. Pp. 4–10. (In Russ.).
11. Koroleva M. V. Criminological evaluation of modern recurrent crime in Russia // Russian criminological view. 2015. No. 1. Pp. 125–130. (In Russ.).
12. Bochkareva E. V. Organized crime as a form of crime self-determination // Spirit-time. 2018. No. 12. Pp. 77–82. (In Russ.).
13. Smirnov A. M. Mob law in Russia. M., 2013. 384 p. (In Russ.).
14. Starkov O. V. Criminal subculture: special course. M., 2010. 240 p. (In Russ.).
15. Bochkareva E. V. Legal anomie and criminalization of modern Russian society // Bulletin of CSU. Series “Law”. 2018. No. 3. Pp. 70–74. (In Russ.).

Как цитировать статью: Бочкарева Е. В. Самодетерминация преступности: понятие и формы // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 379–383. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.149.

For citation: Bochkareva E. V. Self-determination of crime: concept and forms // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 379–383. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.149.

УДК 341.1/8
ББК 67.91

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.150

Vlasov Roman Borisovich,

Post-graduate student of the department of the constitutional and international law, the All-Russian state university of justice (RAJ of the RF Ministry of Justice), Moscow,
e-mail: vlasoff.vel@yandex.ru

Власов Роман Борисович,

соискатель кафедры конституционного и международного права, Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), г. Москва
e-mail: vlasoff.vel@yandex.ru

**ПРИМЕНЕНИЕ ОБЩЕГО РЕГЛАМЕНТА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА
ПО ЗАЩИТЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ К РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ:
ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ**

**EUROPEAN UNION GENERAL DATA PROTECTION REGULATION
APPLICATION TO THE RUSSIAN COMPANIES:
PROBLEMS AND METHODS OF SOLUTION**

12.00.10 – Международное право; европейское право

12.00.10 – International law; European law

Настоящая статья посвящена вопросу применения нового Общего регламента Европейского союза по защите персональных данных к российским компаниям. На основе анализа критериев применимости Регламента к российским компаниям автор приходит к выводу, что не все критерии сформулированы ясно и однозначно, в связи с чем отечественные компании могут столкнуться с неопределенностями при их толковании. По результатам исследования автор пришел к заключению, что российская дочерняя компания

материнской компании из Европейского союза подпадает под действие Регламента, поскольку между деятельностью материнской компании и обработкой персональных данных в дочерней компании имеется неразрывная связь. Кроме того, автор обосновывает позицию, согласно которой для применения к российской компании Регламента при осуществлении его мониторинга поведения субъекта персональных данных такой мониторинг должен быть основной целью деятельности компании, а не частью ее продукта или услуги.

The present article examines application of new European Union General Data Protection Regulation to the Russian companies. Based on the analysis of the criteria of applicability of the GDPR to the Russian companies, the author concludes that not all criteria are formulated clearly and unequivocally, and therefore domestic companies may encounter uncertainties in their interpretation. According to the results of the study, the author came to the conclusion that the Russian subsidiary of the parent company from the European Union falls within the scope of the GDPR, since the subsidiary has an inextricable link between the activities of the parent company and the processing of personal data. In addition, the author substantiates the position that, in order for applicability of GDPR to the Russian company when it monitors the behavior of the subject of personal data, such monitoring should be the main goal of the company, but not the part of its product or service.

Ключевые слова: персональные данные, GDPR, обязательные корпоративные правила, информационное право, Европейский союз.

Keywords: personal data; GDPR; binding corporate rules; informational law; European Union.

Введение

Совсем недавно в Европейском союзе появились новые правила обработки и защиты персональных данных, которые были закреплены в новом Регламенте — GDPR. GDPR имеет экстерриториальный характер, и его действие распространяется на компании, которые осуществляют деятельность и за пределами Европейского союза. Соответственно, российские компании при определенных условиях также могут подпадать под действие GDPR, а значит, должны выполнять его требования. В GDPR сформулированы критерии, которые устанавливают применимость документа к компаниям, расположенным за пределами ЕС, однако критерии применимости GDPR сформулированы недостаточно четко, что влечет для российских компаний неопределенность и неясность при решении вопроса о том, подпадают ли они под действие GDPR или нет. Это вызывает необходимость дополнительного толкования критериев, установленных GDPR. Этим обусловлена **актуальность** настоящей статьи.

В то время как исследованию вопросов обработки и защиты персональных данных в ЕС посвящен ряд работ российских и зарубежных авторов, отдельные аспекты становятся предметом самостоятельного исследования довольно редко. В российской науке нет самостоятельных исследований, посвященных применимости GDPR к компаниям, осуществляющим свою деятельность на территории Российской Федерации. Этим объясняется **целесообразность** разработки настоящей темы.

Научная новизна исследования подтверждается получением новых научных результатов, состоящих в обосновании выводов, касающихся применения GDPR к российским компаниям.

Теоретическое значение настоящей работы состоит в том, что она является результатом теоретического исследования, которое вносит вклад в научное осмысление практики применения и реализации международно-правового документа российскими организациями из сферы бизнеса. **Практическое значение** результатов исследования обусловлено возможностью их использования

российскими компаниями при осуществлении деятельности, которая тем или иным образом направлена на территорию Европейского союза.

Целью настоящей работы является анализ обстоятельств, при которых российские компании подпадают под действие GDPR. Для достижения этой цели автором были поставлены следующие **задачи**: во-первых, рассмотреть критерии применимости GDPR к компаниям, расположенным за пределами Европейского союза; во-вторых, изучить ситуации, когда при формальной применимости GDPR к деятельности российских компаний выполнять требование GDPR необязательно; и, в-третьих, проанализировать применимость GDPR к российским дочерним компаниям, материнская компания которых расположена в ЕС.

Основная часть

25 мая 2018 г. Европейский союз официально перешел на новые правила обработки и защиты персональных данных. Именно в этот день вступил в силу Общий регламент по защите персональных данных ЕС 2016/679 от 27 апреля 2016 г. (GDPR) (далее – Регламент). Прежде обработка и защита персональных данных в ЕС регулировалась Директивой 95/46/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского союза от 24 октября 1995 г. о защите прав частных лиц применительно к обработке персональных данных и о свободном движении таких данных (далее — Директива 95/46/ЕС). Причиной пересмотра положений Директивы 95/46/ЕС и принятия Регламента послужили, прежде всего, развитие информационных технологий, появление новых способов обработки и анализа информации, новые вызовы безопасности личных данных граждан. Как следствие, основные нововведения Регламента по сравнению с Директивой посвящены новым правам субъектов персональных данных в связи с появлением новых способов обработки этих данных. Кроме того, действие Регламента теперь носит экстерриториальный характер. Это означает, что его требования распространяются на операции по обработке персональных данных как на территории Европейского союза, так и за его пределами. Соответственно, в сферу действия Регламента подпадают и компании, осуществляющие свою деятельность на территории ЕС, и компании, осуществляющие свою деятельность в странах — не членах Европейского союза при наличии определенных условий. В этой связи перед многими российскими компаниями встал вопрос о применимости к ним требований Регламента.

Критерии применимости положений Регламента установлены в ст. 3. Так, ч. 1 ст. 3 устанавливает, что Регламент применяется к лицам, образованным вне территории ЕС, если осуществляется обработка персональных данных в контексте деятельности подразделения контролера или обработчика персональных данных в ЕС. При этом не имеет значения, осуществляется ли такая обработка на территории или вне территории ЕС. В свою очередь, ч. 2 ст. 3 предусматривает, что Регламент применяется к лицам, образованным вне территории ЕС, если осуществляется обработка персональных данных находящихся на территории ЕС субъектов персональных данных контролером или обработчиком, не имеющим подразделения в ЕС, и при этом такая обработка связана с: 1) предложением товаров или услуг находящимся на территории ЕС субъектам данных или 2) мониторингом поведения

находящихся на территории ЕС субъектов персональных данных при условии, что такое поведение имеет место на территории ЕС [1].

Таким образом, российские компании будут подпадать под действие Регламента в следующих случаях:

1) обработка персональных данных осуществляется в контексте деятельности подразделения контролера или обработчика персональных данных в ЕС;

2) если обработка персональных данных связана с предложением товаров и услуг находящимся на территории ЕС субъектам персональных данных;

3) если обработка персональных данных связана с мониторингом поведения находящихся на территории ЕС субъектов персональных данных при условии, что такое поведение имеет место на территории ЕС.

При толковании первого пункта возникает вопрос о том, что является подразделением контролера или обработчика персональных данных. Очевидно, что когда российская компания является материнской по отношению к европейской дочерней структуре либо когда российская компания имеет филиал или представительство в Европейском союзе, то она подпадает под действие Регламента, поскольку все находящиеся в Европейском союзе юридические лица являются субъектами Регламента независимо от их организационно-правовой формы, а значит, являются подразделениями по смыслу Регламента.

Однако применительно к этому положению Регламента противоположная ситуация, когда материнская компания, находящаяся в ЕС, имеет дочернюю компанию в России, не выглядит столь очевидной. Возникает резонный вопрос: должна ли российская дочерняя компания соблюдать требования Регламента автоматически, поскольку она является подразделением по смыслу Регламента, или для этого необходимо требование материнской компании о соблюдении Регламента?

Представляется, что при определении понятия «подразделение», предусмотренного ч. 1 ст. 3 Регламента, в основу должен быть положен критерий тесной связи между таким подразделением и непосредственно обработкой персональных данных. То есть если обработка персональных данных происходит в российской дочерней компании, то европейская материнская компания в обработку персональных данных фактически не вовлечена. Но поскольку между материнской и дочерней компаниями существует неразрывная связь по определению, то в качестве частного случая проявления такой связи следует рассматривать связь между деятельностью материнской компании в ЕС и обработкой персональных данных, которая осуществляется в ее дочерней структуре в России. Исходя из этого, российская дочка европейской материнской компании подпадает под действие Регламента [2, с. 22].

Такой вывод может быть поддержан толкованием и применением ранее действовавшей Директивы 95/46/ЕС, которая также использовала понятие «подразделение» [3]. Так, Рабочая группа ст. 29 по применению Директивы 95/46/ЕС в одном из своих разъяснений высказала позицию о том, что понятие «подразделение» должно толковаться широко, и законодательство Европейского Союза в части защиты персональных данных может применяться даже в случае, когда подразделение в Европейском Союзе в обработку персональных данных напрямую не вовлечено, но между деятельностью такого подразделения и обработкой персональных данных существует неразрывная связь.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российская дочерняя компания материнской европейской компании подпадает под действие Регламента и должна соблюдать его требования. Но в любом случае практика применения Регламента по этому вопросу появится в ближайшее время и даст однозначный ответ.

Тем временем автор предлагает также обратить внимание на предусмотренный Регламентом механизм, который позволяет применять Регламент к российским дочерним компаниям материнских компаний из Европейского Союза по требованию последних, избежав неопределенности (до появления однозначной практики применения Регламента) в вопросе распространения на российские дочерние компании требований Регламента. Этим механизмом являются обязательные корпоративные правила (Binding corporate rules), закрепленные в ст. 47 Регламента. Фактически обязательные корпоративные правила — это предусмотренная Регламентом возможность для европейских компаний, ведущих совместный бизнес с компаниями, расположенными за пределами ЕС, устанавливать единые правила обработки и защиты персональных данных для всех участников группы. В статье 47 Регламента закреплены требования к содержанию обязательных корпоративных правил. Так, они должны определять структуру группы компаний, категории персональных данных, типы субъектов персональных данных и их права, принципы защиты персональных данных, порядок рассмотрения жалоб субъектов персональных данных, а также порядок проведения аудита и отчетности перед надзорными органами. А для того чтобы обязательные корпоративные правила были обязательными для всех участников группы компаний, они должны быть разработаны для целей конкретной группы компаний, утверждены надзорным органом в области защиты персональных данных той страны, где имеет свое местонахождение материнская компания, и подписаны всеми участниками группы компаний [1].

Таким образом, российская дочерняя компания материнской компании из ЕС при подписании обязательных корпоративных правил, установленных материнской компанией, становится обязанной соблюдать Регламент. Представляется, что для материнской компании огромный плюс такого механизма заключается в возможности соблюдения требований Регламента при взаимодействии со своими неевропейскими структурами в части трансграничной передачи персональных данных своих сотрудников, а также клиентов и потребителей, что является неотъемлемой частью информационного взаимодействия внутри любой группы компаний [4, с. 7].

Кроме того, положения Регламента являются наиболее передовыми во всем мире, и их соблюдение почти наверняка позволит соответствовать требованиям российского законодательства о персональных данных [5, с. 161].

К тому же соблюдение Регламента является большим репутационным преимуществом, так как свидетельствует о высоких стандартах защиты и обработки персональных данных в компании.

При анализе возможности применения второго пункта (предложение товаров или услуг находящимся на территории ЕС субъектам данных) к российским компаниям необходимо отметить, что одного наличия доступа у субъекта персональных данных из ЕС к вебсайту российской компании, на котором предлагаются товары или услуги,

недостаточно, поскольку в таком случае сфера применения Регламента носила бы, по существу, всемирный характер и делала бы практически невозможным контроль за исполнением вебсайтом требований Регламента. Аналогичного мнения придерживаются и зарубежные авторы при анализе применимости GDPR к компаниям, расположенным за пределами Европейского союза [6, с. 24].

Представляется, что для распространения Регламента на российские компании, предлагающие товары или услуги европейцам, обязательным условием должно являться наличие явной цели российской компании сделать субъектов персональных данных из Европейского союза своими клиентами. Об этом свидетельствует также европейский судебный опыт толкования положений о направленной деятельности [7].

Примечательно, что критерий направленной деятельности как условие распространения законодательства о персональных данных на иностранное лицо, не имеющее присутствия на территории страны — члена Европейского союза, пришел на смену критерию местонахождения оборудования, расположенного на территории Европейского союза, содержащемуся в ст. 4 (1) Директивы 1995 г. [3]. Но критерий местонахождения оборудования подвергался частой критике, поскольку много споров вызывало само понятие «оборудование», и критерий создавал условия для обхода обременительных требований Европейского союза посредством искусственного подчинения правоотношения правопорядку другого государства, на территории которого находятся соответствующие мощности [8].

Стоит отметить, что при распространении российского закона о персональных данных на иностранных лиц также используется критерий направленности деятельности. Так, Минкомсвязи выделяет следующие критерии: 1) использование географического доменного имени, связанного с РФ; 2) наличие русскоязычной версии интернет-ресурса; 3) возможность заключения и исполнения договора с российским резидентом; 4) возможность осуществления расчетов в российских рублях; 5) использование контекстной или баннерной рекламы на русском языке [9].

Учитывая вышеизложенное, автор полагает, что о наличии явной цели российской компании сделать субъектов персональных данных из ЕС своими клиентами могут свидетельствовать следующие факторы:

1. Размещение сайта под доменным именем в зоне одной из стран Европейского союза (например, .de, .it, .pl). Этот критерий основан на презумпции, согласно которой регистрация и фактическое использование доменного имени в указанных зонах являются проявлением намерения владельца интернет-ресурса осуществлять свою деятельность в отношении стран Европейского союза, что обусловлено географической привязкой доменов к территории стран ЕС.

2. Предложение товаров или услуг на вебсайте на одном из языков страны Европейского союза. Использование языка одной из стран Европейского союза на интернет-ресурсе является сильным аргументом в пользу присутствия направленной деятельности такого сайта на территорию ЕС безотносительно к его доменному имени. При этом во внимание должна приниматься именно целенаправленная локализация интернет-сайта, осуществленная самим владельцем сайта или иным привлеченным им лицом, применение систем автоматического перевода не должно приниматься во внимание [10, с. 34].

3. Прием валюты страны Европейского Союза для оплаты товаров или услуг.

4. Возможность размещения заказов на языке одной из стран Европейского Союза.

5. Возможность доставки товара или оказания услуги по адресу в одной из стран Европейского Союза.

При толковании третьего пункта (если обработка персональных данных связана с мониторингом поведения находящихся на территории ЕС субъектов персональных данных при условии, что такое поведение имеет место на территории Европейского Союза) также возникает неоднозначная ситуация.

Мониторинг поведения субъекта персональных данных имеет место, когда компания отслеживает поведение и действия физических лиц в сети Интернет и использует полученную информацию в целях составления профайла лица для принятия решений в отношении него или предсказания его личных предпочтений или привычек [11].

Фактически это положение Регламента означает, что любой российский банк становится субъектом Регламента, как только его клиент выезжает на территорию ЕС. Это связано с тем, что неотъемлемой частью банковских услуг является мониторинг местонахождения клиента. Если клиент снимает денежные средства в банкомате страны ЕС, то в реестре банковских операций автоматически фиксируется факт снятия наличных средств с указанием местонахождения банкомата. По смыслу Регламента указанные действия свидетельствуют о мониторинге со стороны банка местонахождения клиента. Владелец карты в момент оплаты находится на территории ЕС, и формально сбор данных в этом случае отвечает признакам мониторинга активности, что, соответственно, влечет применение Регламента.

Но, с другой стороны, представляется, что мониторинг поведения субъекта персональных данных в сети Интернет должен быть основной целью деятельности компании, а не частью ее продукта или услуги [4, с. 13]. Ведь если банк не таргетирует европейских клиентов и не использует эти данные для маркетинга или иных целей, помимо соблюдения банковского регулирования и обеспечения безопасности транзакций, иначе говоря, никак не развивает эти данные, то существуют определенные предпосылки говорить, что такой сбор информации не является мониторингом в том смысле, который изначально закладывался при разработке Регламента.

Во многом это объясняется духом Регламента, согласно которому мониторинг поведения субъектов персональных данных в Интернете должен быть целью деятельности компании, основным видом ее деятельности [2]. Кроме того, некоторые зарубежные авторы полагают, что мониторинг должен составлять именно существенную часть деятельности компании [12, с. 37]. В этой связи, по мнению автора, описанная выше ситуация не должна подпадать под это положение Регламента, а российский банк, соответственно, под действие Регламента. Мониторинг поведения субъекта персональных данных в сети Интернет должен быть основной целью деятельности компании, и, соответственно, этот критерий касается различного рода интернет-сервисов, которые осуществляют сбор пользовательских данных в целях их последующего использования для предоставления таргетированной рекламы. Так, приехав в одну из стран ЕС, россиянин использует какие-либо мобильные приложения, через которые

российский владелец приложения, отслеживая геопозицию пользователя, может предлагать ему рекламу находящихся поблизости кафе, ресторанов или достопримечательностей. В этом случае владелец мобильного приложения также будет подпадать под требования Регламента, хоть и находится на территории России.

В качестве примеров деятельности российской компании, подпадающей под действие Регламента, можно привести следующие.

Российская логистическая компания занимается автомобильными грузоперевозками между Россией и странами Европейского Союза. Компания имеет собственный парк автомобилей, а водители и экспедиторы, состоящие в штате компании, являются гражданами России. При этом компания осуществляет мониторинг движения транспортных средств, а также мониторинг времени, проведенного водителями за рулем своего автомобиля. Соответственно, компания осуществляет сбор и обработку персональных данных водителей и экспедиторов во время их нахождения на территории ЕС. Учитывая, что осуществляется обработка данных лиц, находящихся на территории ЕС, российская логистическая компания подпадает под действие Регламента.

Аналогичный вывод можно сделать и по отношению к российскому оператору аренды автомобилей с возможностью выезда на арендованном автомобиле в страны Европейского союза, так как имеет место мониторинг движения автомобиля и отслеживание текущего местоположения. Учитывая, что в данной ситуации имеет место сбор и обработка персональных данных арендаторов автомобилей, находящихся на территории ЕС (в случае их выезда), а также сбор и обработка данных об административных правонарушениях лиц, находящихся на территории ЕС (в случае их выезда), российская компания подпадает под действие Регламента.

Аналогичным образом требования Регламента применимы и к российским туристическим компаниям, которые занимаются организацией туров в России и за рубежом для клиентов из стран ЕС. Бронируя гостиницы, а также авиа- и железнодорожные билеты для клиентов из Европейского союза, компания обрабатывает персональные данные лиц, находящихся на территории Европейского союза, и, соответственно, должна соблюдать требования Регламента.

Заключение и выводы

Таким образом, российские компании подпадают под действие Регламента в следующих случаях.

Во-первых, когда российская компания является материнской по отношению к европейской дочерней струк-

туре либо когда российская компания имеет филиал или представительство в Европейском союзе. Автор также приходит к выводу, что российская дочерняя компания материнской компании из Европейского союза подпадает под действие Регламента, поскольку между ними имеется неразрывная связь, частным случаем проявления которой является связь между деятельностью материнской компании в Европейском союзе и обработкой персональных данных, которая осуществляется в ее дочерней структуре в России.

Во-вторых, когда российская компания предлагает товары и услуги находящимся на территории ЕС субъектам персональных данных. При этом обязательным условием является наличие явной цели российской компании сделать субъектов персональных данных из ЕС своими клиентами. О явной цели могут свидетельствовать следующие факторы: 1) размещение сайта под доменным именем в зоне одной из стран Европейского союза (например, .de, .it, .pl); 2) предложение товаров или услуг на вебсайте на одном из языков страны Европейского союза; 3) прием валюты страны Европейского союза для оплаты товаров или услуг; 4) возможность размещения заказов на языке одной из стран Европейского союза; 5) возможность доставки товара или оказания услуги по адресу в одной из стран Европейского союза.

В-третьих, когда российская компания осуществляет мониторинг поведения субъекта персональных данных. Мониторинг имеет место, когда компания отслеживает поведение и действия физических лиц в сети Интернет и использует полученную информацию в целях составления профайла лица для принятия решений в отношении него или предсказания его личных предпочтений или привычек. При этом дискуссионным является вопрос о таком мониторинге, который является лишь частью продукта или услуги компании. Автор делает вывод, что мониторинг поведения субъекта персональных данных в сети Интернет должен быть основной целью деятельности компании, а не частью ее продукта или услуги, поскольку если компания не использует полученные при мониторинге данные для маркетинга или иных целей, помимо сопровождающих продукт или услугу, иначе говоря, никак не развивает эти данные, то такой сбор информации не является мониторингом в том смысле, который изначально закладывался при разработке Регламента.

Однако в любом случае окончательные ответы на спорные вопросы, связанные с Регламентом и российскими компаниями, даст лишь практика применения этого международного акта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation) // European Union official website. URL: http://ec.europa.eu/justice/data-protection/reform/files/regulation_oj_en.pdf
2. Ковалева Н. Российские дочки европейских компаний: нужно ли следовать Общему Регламенту по защите персональных данных (GDPR) // Legal Insight. 2018. № 5. С. 21–25.
3. Directive 95/46/EC of the European Parliament and of the Council of 24 October 1995 on the protection of individuals with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data // European Union official website. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31995L0046&qid=1512661273236&from=EN>
4. Коморовский П. Корпоративное управление и новый GDPR (Общий Регламент по защите персональных данных). GRIN Verlag. 2018. 30 с.

5. Савельев А. И. Научно-практический постатейный комментарий к Федеральному закону «О персональных данных». М. : Статут, 2017. 320 с.
6. Paul Voigt, Axel von dem Bussche. The EU General Data Protection Regulation (GDPR): A Practical Guide // Springer International Publishing. 2017. 383 p.
7. Joined cases: Peter Pammer v. Reederei Karl GmbH & Co. KG (C-585/08) and Hotel Alpenhof GesmbH v. Oliver Heller (C-144/09), 7 December 2010. URL: <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-585/08>
8. Opinion 8/2010 On Applicable Law. Article 29 Data Protection Working Party. 16 December 2010. URL: https://ec.europa.eu/justice/article-29/documentation/opinion-recommendation/files/2010/wp179_en.pdf
9. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: официальный сайт. URL: <https://digital.gov.ru/ru/personaldata/>.
10. Calder Alan. EU General Data Protection Regulation (GDPR) an Implementation and Compliance Guide // IT Governance Publishing. 2016. 400 p.
11. Дмитриев А. Соответствие GDPR — это далеко не вопрос настройки локальных актов и стандартных документов, как иногда приходится слышать // ЭЖ-Юрист. 2018. № 36. <https://www.eg-online.ru/article/380104/>
12. Punit Bhatia. Be Ready for GDPR: Let Us Check Your Readiness for General Data Protection Regulation (GDPR) // Independently Published. 2017. 186 p.

REFERENCES

1. Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation). European Union official website. URL: http://ec.europa.eu/justice/data-protection/reform/files/regulation_oj_en.pdf
2. Kovaleva N. Russian subsidiaries of European companies: should the General Regulations on protection of the personal data (GDPR) be followed // Legal Insight. 2018. No. 5. Pp. 21–25. (In Russ.).
3. Directive 95/46/EC of the European Parliament and the Council dated 24 October 1995 on the protection of individuals with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data // European Union official website. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31995L0046&qid=1512661273236&from=EN>
4. Komorowsky R.. Corporate Governance and the New GDPR (General Data Protection Regulation). GRIN Verlag. 2018. 30 p. (In Russ.).
5. Savelyev A. I. Scientific and practical article-by-article commentary to the Federal Law “On Personal Data”. М. : Statut, 2017. 320 p. (In Russ.).
6. Paul Voigt, Axel von dem Bussche. The EU General Data Protection Regulation (GDPR): A Practical Guide // Springer International Publishing. 2017. 383 p.
7. Joined cases: Peter Pammer v. Reederei Karl GmbH & Co. KG (C-585/08) and Hotel Alpenhof GesmbH v. Oliver Heller (C-144/09), 7 December 2010. URL: <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-585/08>
8. Opinion 8/2010 On Applicable Law. Article 29 Data Protection Working Party. 16 December 2010. URL: https://ec.europa.eu/justice/article-29/documentation/opinion-recommendation/files/2010/wp179_en.pdf
9. Ministry of Digital Development, Communications and Mass Communications of the Russian Federation official website. (In Russ.). URL: <https://digital.gov.ru/ru/personaldata/>
10. Calder Alan. EU General Data Protection Regulation (GDPR) an Implementation and Compliance Guide // IT Governance Publishing. 2016. 400 p.
11. Dmitriev A. Compliance with the GDPR is far from a matter of setting up the local acts and standard documents as we sometimes hear // EZh-Yurist. 2018. No. 36. (In Russ.). URL: <https://www.eg-online.ru/article/380104/>
12. Punit Bhatia. Be Ready for GDPR: Let Us Check Your Readiness for General Data Protection Regulation (GDPR) // Independently Published. 2017. 186 p.

Как цитировать статью: Власов Р. Б. Применение Общего регламента Европейского союза по защите персональных данных к российским компаниям: проблемы и способы их решения // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 383–388. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.150.

For citation: Vlasov R. B. European Union General Data Protection Regulation application to the Russian companies: problems and methods of solution // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 383–388. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.150.

УДК 347.1
ББК 67.404

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.125

Loginov Alexander Sergeevich,
Master of Laws 2 course,
UNN
named after N. I. Lobachevsky,
Nizhny Novgorod
e-mail: alexandr_loginov@list.ru

Логинов Александр Сергеевич,
магистр юриспруденции, 2 курс,
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
г. Нижний Новгород,
e-mail: alexandr_loginov@list.ru

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВА НА ЗАЩИТУ В ЦИВИЛИСТИКЕ

SOME PROBLEMS OF THE RIGHT TO PROTECTION IN CIVIL LAW

12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право

12.00.15 – Гражданский процесс; арбитражный процесс

12.00.03 – Civil law; business law; family law; international private law

12.00.15 – Civil procedure; arbitrary procedure

В современном юридическом мире отсутствует концепция права на защиту, отсутствуют даже такие базовые категории, как дефиниция данного правового явления. Нами выделен ряд проблем, касающихся данного вопроса. Во-первых, это вопросы соотношения субъективного права с правом на защиту. Относительно решения данного вопроса существует две концепции, имеющие различие в соотношении права на защиту и субъективного права. Во-вторых, проблема понятия защиты в систематике гражданского права. Третьей проблемой является соотношение понятий формы и способа защиты. Здесь необходимо остановиться на вопросе о том, обладает ли какое-либо из этих понятий большим объемом и включает в себя меньшее понятие либо они равнозначны. Далее рассматриваются подходы к градации существующих способов защиты. Ставится интересный и неоднозначный вопрос об обратном влиянии процессуального права на материальное. Далее иллюстрируются и детализируются общетеоретические положения права на защиту относительно конкретного способа, а именно исковой защиты. Указываются подходы к понятию иска, предмету иска. Выявляется проблема нарушения прав истца и ответчика: превалирует ли способ защиты, указанный гражданином или юридическим лицом, либо тот способ, который сочтет нужным суд, независимо от мнения сторон? Индивидуализируется ли иск избранным гражданином способом защиты или способ выбирать не нужно, ведь, как написано в ГПК, в исковом заявлении не нужно ссылаться на статью ГК РФ. Далее рассматривается вопрос нарушения судом интереса не того, который был нужен одной из сторон. Указывается возможное обратное влияние процессуального права на материальное.

In the modern legal world there is no holistic concept regarding the right to protection, even such basic categories as the definition of this legal phenomenon are absent. We have identified a bunch of problems related to this issue. Firstly, this is the problem of the correlation of the subjective right with the right to protection. Regarding the solution of this issue, there are two concepts that have a difference regarding the relationship between the right to protection and subjective right. Secondly, the problem of the concept of protection in the systematics of civil law, to resolve this problem, we proposed our own definition. The third problem is the relationship between the

concepts of form and method of protection, here it is necessary to dwell on the question of which concept has a greater volume and includes a smaller concept, or they are equivalent. Next, we consider approaches to the gradation of existing methods of protection. An interesting and ambiguous question is posed about the reverse effect of procedural law on the material. Further, the general theoretical problems of the right to protection are illustrated and detailed with respect to a specific method, namely, the claim protection. Indicates approaches to the concept of the claim, the subject of the claim. The problem of violation of the rights of the claimant and the respondent is revealed. The prevailing method of protection is specified by a citizen or legal entity, or the method that the court deems necessary, regardless of the opinion of the parties. Does a lawsuit be individualized by the chosen citizen as a defense? Or there is no need to choose a method, because as it is written in the Code of Civil Procedure, the statement of claim does not need to refer to the article of the Civil Code of the Russian Federation. Next, we consider the problem of violation of the court of interest is not the one that was needed by one of the parties. It indicates the possible reverse impact of procedural law on the material.

Ключевые слова: категория право на защиту, субъективное право и право на защиту, понятие защиты в систематике гражданского права, форма и способ защиты, исковой способ, защита интересов ответчика, защита судом не нужного интереса, доктрина и судебная практика защиты.

Keywords: the category of the right to protection, subjective right and the right to protection, the concept of protection in the systematics of civil law, the form and method of protection, the claim method, protection of the interests of the defendant, protection by the court of unnecessary interest, doctrine and judicial practice of protection.

Введение

Актуальность исследования. Проблема права на защиту является довольно актуальной темой цивилистических исследований [1]. В данной статье мы постараемся не углубляться в отдельные теории, а только максимально широко указать существующую проблематику. Отсутствие целостного понимания права на защиту влечет за собой существенные дефекты в частных случаях, например в налоговых правоотношениях [2].

Право на защиту приобретает особое значение в условиях современного гражданского общества, человеку все более необходимо наличие предсказуемых условий игры, инструментов для отстаивания и защиты принадлежащих ему прав и законных интересов. Именно в таком контексте понятие защиты в архитектуре цивилистики все более требует детального изучения.

Изученность проблемы. Вместе с тем анализ доступной нам литературы показывает, что заявленная нами проблематика недостаточно четко выстроена в специализированной правовой литературе, причем если проблематика и вырабатывается, то без учета позиций судебной практики.

Целесообразность заключается в вычлениении из научной догматики и судебной практики наиболее ярких и проблематичных вопросов с целью поиска выходов из сложившихся ситуаций.

Научной новизной исследования являются следующие результаты:

- право на защиту занимает самостоятельное место наравне с субъективным правом;
- дается авторское определение защиты;
- указывается соотношение способа и формы защиты;
- раскрывается нарушение прав истца и ответчика в случае искового способа защиты;
- ставится вопрос о влиянии процессуального права на материальное.

Целью исследования явилось проведение глубокого и всестороннего анализа существующей гражданско-правовой защиты права в архитектуре современной цивилистики.

Задачи исследования:

- уточнение категориального аппарата исследования;
- выявление вопросов, на которых концентрируют свое внимание специалисты в области гражданского права;
- применение междисциплинарного подхода при рассмотрении вопроса влияния материального права на процессуальное;
- формирование общей и частной научной проблематики относительно права на защиту.

Основная часть

Первой проблемой, выявленной нами, выступает проблема соотношения субъективного права с правом на защиту. В теории присутствует несколько концептуальных взглядов на этот счет. Например, в классическом учебнике Е. А. Суханова даются следующие тезисы: всякое право лишь тогда становится правом, когда оно обеспечивается принудительной силой закона, поэтому право на защиту является возможностью лица использовать меры, предоставленные ему законом, с целью восстановления нарушенного права и пресечения действий, его нарушающих, а право на защиту уважаемый автор включает в состав субъективного права [3].

Данной позиции противостоит концепция В. А. Белова. В ней утверждается, что никаких иных действий, кроме собственных и чужих, существовать не может [4]. Разделением действий на собственные, служащие предметом совершения, и чужие, являющиеся предметом требования либо ожидания, понятие действий исчерпывается полностью. Защита может осуществляться собственными активными действиями управомоченного лица (самозащита), посредством требований, обращенных к обязанному лицу, о совершении им определенных действий, и, наконец, посредством обращения за защитой в государственные органы.

Правомочие на защиту не может входить в субъективное право, поскольку выходит, что она направлена на защиту самой себя, во-вторых, проблемой выступает возможность защиты от нарушения, предшествующая нарушению, что сильнее всего образует нарушает логику построения субъективного права: нарушение еще только потенциально возможно, но защита уже предусмотрена.

Второй проблемой является дефинитивность, существующая в действующем ГК РФ. Закон оперирует понятиями способов защиты, прав на защиту и понятием самой защиты (см., к примеру, п. 1 ст. 1, п. 2 ст. 10, ст. 11, гл. 2 и 8 ГК РФ), но легального определения защиты не дает. Вопрос о защите гражданских прав с точки зрения принадлежащего управомоченному лицу права на защиту исследовался в ряде научных работ. По мнению В. П. Грибанова, не прижился в цивилистической науке сам термин права на защиту. В связи с этим, пишет он, встает вопрос о правомерности с точки зрения законодательства и науки самого понятия права на защиту, и автор признает необходимость его рассмотрения для осуществления гражданско-правовой юридической практики [5].

В литературе по теории государства и права и в гражданско-правовой литературе проблема защиты гражданских прав обычно рассматривается в связи с рассмотрением вопроса о содержании субъективного права. При этом большинство теоретиков отмечают, что субъективное право представляет собой «возникающую в пределах статутного права на основе конкретных юридических фактов меру возможного поведения управомоченного лица» [6].

На наш взгляд, не нужно загромождение Кодекса дополнительными понятиями, достаточно того, чтобы данный термин ясно понимался при использовании общетеоретических знаний и логических приемов. Используя их, под защитой нужно понимать действия субъекта по устранению последствий нарушения социально значимых сфер его деятельности. Это определение, данное Л. А. Чеговадзе [7], целиком и полностью разделяется и поддерживается нами. Примером, подтверждающим наши взгляды, является следующее. У нас есть определенное благо (вещь), например плодоносящее дерево. Наш сосед строит на своем участке стену, которая загораживает наше дерево, и оно перестает плодоносить, так у нас появляется право на самостоятельные действия на защиту, а именно негаторный иск.

Третьей проблемой является соотношение понятий формы и способа защиты. На наш взгляд, понятие формы защиты права является более общим и включает в себя способы защиты, предусмотренные ст. 12 ГК РФ, а также процедурные моменты, включающие в себя организацию и осуществление деятельности по разрешению споров. Соответственно, право на защиту гражданских прав имеет определенные виды, закрепленные в наиболее полном виде в ст. 12 ГК РФ открытым списком, и перечислять их здесь мы не видим смысла [8], причем некоторые способы защиты представляют собой вовсе не способ защиты права, например восстановление положения, существовавшего до нарушения права, а представляют собой цель действий субъектов по защите нарушенных прав или законных интересов, пострадавших от нарушения. Цель защиты — восстановить положение, существовавшее до нарушения права, и (или) пресечь действия, нарушающие право или создающие угрозу его нарушения, — достижима, если с этой целью добровольно или под судебным принуждением способами, перечисленными в ст. 12 ГК, будет действовать правонарушитель [9].

Существует несколько градаций форм защиты права: основное и наиболее часто используемое деление — на юрисдикционные и неюрисдикционные в зависимости от участия компетентных органов. Вторая классификация исходит из порядка рассмотрения спора и включает в себя: исковую защиту, защиту в порядке особого производства, административный порядок. Само собой разумеется, что материальное право определяет собой процесс, что процесс — «это форма жизни материального права» [5], но возможны ли обратные влияния процессуального права на материальное? Ответ на данный вопрос кроется в дальнейшем тексте исследования.

Обратимся теперь к рассмотрению права на иск как разновидности способа защиты для иллюстрации детальной проблематики. «Право на иск и есть не что иное, как возможность принудительной реализации материально-правового требования управомоченного лица к обязанному лицу в исковой форме» [5]. Иск представляет собой право в состоянии принудительного влечения, это требование, обращенное к другой стороне через суд. Существуют три концепции иска: материальная (это материальное требование истца к ответчику), процессуальная (материальное требование истца, обращенное к суду) и интеграционная (иск есть материальное требование истца к ответчику, обращенное через суд).

Согласно п. 4 ст. 131 ГПК РФ истец должен указать в исковом заявлении, в чем заключается нарушение либо угроза нарушения прав, свобод, законных интересов и что он требует от ответчика [10]. В связи с этим предметом иска в теории гражданского процессуального права называют то, относительно чего истец просит суд принять решение, т.е. право, обязанность, правоотношение, охраняемый законом интерес [11].

Существует три подхода к предмету иска: это материально правовое требование истца к ответчику (просительный пункт искового заявления), это способ защиты в категориях ст. 12 ГК, это спорное правоотношение. От 1 к 3 идет увеличение юридического элемента, в последнем случае квалификацию относительно спорного правоотношения дает суд, в первых двух случаях — стороны, во втором случае сторона указывает, какие нормы права следует применить, а какие нет.

Здесь, на наш взгляд, скрывается четвертая проблема. Ответчик должен понимать, против какого иска он защищается. Постановление Конституционного суда РФ от 21 апреля 2003 г. № 6-П в абз. 1 п. 3 говорит, что Гражданский кодекс Российской Федерации не ограничивает гражданина в выборе способа защиты нарушенного права и не ставит использование общих гражданско-правовых способов защиты в зависимость от наличия специальных, вещно-правовых способов; граждане и юридические лица в силу статьи 9 ГК РФ вправе осуществить этот выбор по своему усмотрению [12]. Абзац 3 п. 3 этого же постановления говорит: «Из статьи 120 (часть 2) Конституции Российской Федерации во взаимосвязи с ее статьями 76 (части 3, 5 и 6), 118, 125, 126 и 127 следует, что суды общей юрисдикции и арбитражные суды самостоятельно решают, какие нормы материального подлежат применению в конкретном деле». Таким образом, возникает неясность, что превалирует — способ защиты, указанный гражданином или юридическим лицом, либо тот способ, который сочтет нужным суд, независимо от мнения сторон.

По абзацу 1 п. 3 постановления КС РФ № 6-П предметом иска является способ защиты, а по абзацу 3 предметом иска является материально-правовое требование, основание удовлетворения которого подберет сам суд. Это все взаимосвязано с правом ответчика на защиту: ответчик должен понимать, против какого иска он защищается.

В совместном постановлении Пленума Верховного суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 29 апреля 2010 г. № 10/22 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» указывается: «Если на стадии принятия иска суд придет к выводу о том, что избранный способ защиты права собственности или другого вещного права не может обеспечить его восстановление, данное обстоятельство не является основанием для отказа в принятии искового заявления, его возвращения либо оставления без движения» [13]. Таким образом, ВС и ВАС указывают нам на позиции фактической материальной концепции предмета иска, гражданин сам выбирает способ, которым защищает свои права.

В гражданском процессе в иске можно не указывать статью, на которой основываются требования, связано это, на наш взгляд, с тем, что в ГПК РФ заложена идея «скорого, правого, справедливого» суда (ч. 2 ст. 131 ГПК РФ), однако уже ч. 3 предусматривает наличие «сведущего» субъекта, подающего исковое заявление, и обязывает его указывать «ссылку на закон или иной нормативный правовой акт, предусматривающий способы защиты этих интересов». В арбитражном процессе в иске нужно указывать статью, на которой основываются требования подающего исковое заявление, но даже если она указана, в соответствии со ст. 170 АПК РФ ч. 4 при вынесении решения должны быть указаны законы, которыми руководствовался суд, мотивы, по которым суд не применил законы, на которые ссылались стороны, суд нормой права, указанной стороной, не связан [14]. Оба кодекса, ГПК и АПК, исходят из предмета иска как факта, указанного сторонами, квалификация, данная истцом данного факта, значения не имеет.

Основания иска — это фактические обстоятельства (просто факты), фабула дела; вторая концепция: основание иска — это юридический факт; третья концепция — это спорное правоотношение. Истец в исковом заявлении обязан сослаться на обстоятельства, с которыми он связывает собственное материально-правовое требование к ответчику, что образует фактическое основание иска, чаще всего в практике ссылаются на юридические факты, но может и указать правоотношение. Фактическое основание всегда указывается истцом, правовое основание приводится по его желанию.

Пятая проблема. Истец предъявляет иск о взыскании денег и утверждает, что продал товар по договору купли-продажи, а ответчик не заплатил. Суд рассматривает дело и видит, что договор был незаключенным, не согласованы существенные условия, но доказано, что товар был передан и не оплачен. В этом случае суд откажет в иске, потому что по смыслу иск договорный, сторона утверждала, что между ними договор, но доказать его наличие не смогла, но товар-то передан, значит, кондиция (неосновательное обогащение). Если суд видит, что требование внедоговорное, он его все равно удовлетворяет, мы защищены от риска правовой неграмотности, получаем деньги, неважно, по неосновательному обогащению или из договора.

Но способ защиты — виндикация, реституция, договорное или внедоговорное присуждение — это присуждение на разных условиях, это присуждение, защищающее разный интерес. Может ли суд, изменяя квалификацию, перейти к другому иску и фактически защитить не тот интерес, который был заявлен? Мы предъявляем иск и утверждаем: «Я передал товар, договора нет, он его потребил, требую неосновательное обогащение». Ответчик говорит: «Почему он говорит про неосновательное обогащение? Вот договор, прошу приобщить договор, я признаю иск, но как договорный». Суд выходит и оглашает, что материалами дела установлено: договор есть, товар передан, не оплачен, истцу присуждается победа. Мы просили присудить деньги на условиях кондиции, а нам присуждают их на условиях связанности договором, мы говорим, нам эти деньги на условиях договора не нужны, по кондиции мы взыскали, и все, а на условиях договора последствия принципиально иные. Получается, суд защитил наши интересы своим решением, но нам не нужна была победа на таком основании.

Виндикация односторонняя: забрал вещь, и все, а реституция — двухсторонняя, мы защищаем ваше право собственности, но еще взыскиваем с вас, а если вы хотите вернуть мне вещь и еще взыскиваете с нас. При переквалификации суд дает защиту того интереса, который мы не просили защищать. Можно ли, квалифицируя установленную совокупность обстоятельств, дать защиту тому интересу, о защите которого мы не просили? По договору мы должны отвечать за качество, должны дать гарантию предоставленному товару, нам не нужна победа на таких условиях. И здесь мы видим еще одну проблему, о которой писали выше: проблему того, что процесс преломляет собой материальное право, меняет его, превращая в нечто совершенно иное.

А. П. Сергеев и Ю. К. Толстой выделяют в своем учебнике проблему того, что выступает предметом защиты. Предметом защиты выступают не только субъективные гражданские права, но и охраняемые законом интересы (ст. 2 ГК РФ) [15]. Представляется, что правовое регулирование действий по защите субъективных прав и действий по защите интересов субъектов также различается, и проявляется это в несовпадении оснований и последствий защиты [7]. Интерес — это определенное состояние ожидания лица исполнить свою волю в действительность своими

действиями или за свой счет в субъективном смысле. В объективном же смысле это состояние социально-правовой действительности, когда частная воля лица выражается в границах правовой меры. Суд своими действиями изменяет материально-правовой интерес и право на защиту.

Постановление Пленума Верховного суда РФ № 33, Пленума ВАС РФ № 14 от 04.12.2000 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с обращением векселей»: «Требование векселедержателя об исполнении вексельного обязательства, основанное на документе, не отвечающем требованиям к форме и наличию реквизитов, подлежит отклонению судом, что не является препятствием для предъявления самостоятельного иска, основанного на общих нормах гражданского законодательства об обязательствах» [16].

Выводы

1. Позиция, занимаемая В. А. Беловым, на наш взгляд, представляется более правильной, выверенной и аргументированной, поскольку указывает на самостоятельное по отношению к субъективному праву место права на защиту в системе гражданско-правового регулирования.

2. Под защитой нужно понимать действия субъекта по устранению последствий нарушения социально значимых сфер его деятельности.

3. Право на защиту гражданских прав имеет определенные виды, причем некоторые способы защиты представляют собой вовсе не способ защиты права, например восстановление положения, существовавшего до нарушения права, представляют собой цель действий субъектов по защите нарушенных прав или законных интересов, пострадавших от нарушения. Цель защиты — восстановить положение, существовавшее до нарушения права, и (или) пресечь действия, нарушающие право или создающие угрозу его нарушения, — достижима.

4. Существует нарушение прав истца и ответчика при использовании ими искового способа защиты.

Можно перейти уже в рамках одного процесса к договорному иску. Существует ли разница в том, какой характер имеет квалифицируемое судом отношение или вексельное обязательство является случайным исключением? Независимо от ответа на этот вопрос мы все равно видим отсутствие единообразия в судебной практике высших судебных инстанций Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мильков А. В. Правовое регулирование защиты гражданских прав и правовых интересов : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. М., 2015. 442 с.
2. Чеговадзе Л. А. О применимости мер гражданско-правовой защиты от налоговых преступлений // Гражданское право. 2018. № 3. С. 29–32.
3. Гражданское право. Том 1. Общая часть / отв. ред. Е. А. Суханов. 3-е изд., перераб и доп. М. : Волтерс Клувер, 2006. 720 с.
4. Белов В. А. Гражданское право. Т. 1. Общая часть. Введение в гражданское право : учебник для бакалавриата и магистратуры. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. 622 с.
5. Грибанов В. П. Осуществление и защита гражданских прав. М. : Статут, 2000. 411 с.
6. Лазарев В. В., Липень С. В. Теория государства и права : учебник для академического бакалавриата. 5-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2018. 521 с.
7. Чеговадзе Л. А. Защита прав и интересов субъектов гражданского права // Защита частных прав: проблемы теории и практики : материалы 2-й ежегодной международной науч.-практич. конф. / под ред. Н. П. Асланян, Ю. В. Виниченко. 2013. С. 163–168.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

9. Чеговадзе Л. А. Основания, способы и меры защиты гражданских прав // *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2018. № 2. С. 74–78.
10. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ // *Российская газета*. 2002. № 3088.
11. Гурвич М. А. Учение об иске. М., 1981. С. 6.
12. Постановление КС РФ от 21 апреля 2003 г. № 6-П «По делу о проверке конституционности положений п. 1 и 2 ст. 167 ГК РФ в связи с жалобами граждан О. М. Мариничевой, А. В. Немировской, З. А. Скляновой, Р. М. Скляновой и В. М. Ширяева» // *СЗ РФ*. 2003. № 17. Ст. 1657.
13. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29 апреля 2010 г. № 10/22 г. Москва «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // *Российская газета*. 2010. № 5188.
14. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // *Российская газета*. 2004. № 3534.
15. Гражданское право. Учебник : в 3 т. Т. 1. 6-е изд., перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М. : ТК Велби : Изд-во Проспект, 2005. 776 с.
16. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 4 декабря 2000 г. № 33/14 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с обращением векселей» // *ВС РФ*. 2001. № 3.

REFERENCES

1. Milkov A.V. Legal regulation of the protection of civil rights and legal interests : thesis of the doctor of law : 12.00.03. М., 2015. 442 p. (In Russ.).
2. Chegovadze L. A. On the applicability of measures of civil law protection from tax crimes // *Civil law*. 2018. No. 3. Pp. 29–32. (In Russ.).
3. Civil law. Vol. 1. General part / resp. ed. E. A. Sukhanov. 3rd ed., rev. and add. М. : Volters Kluver, 2006. 720 p. (In Russ.).
4. Belov V. A. . Civil law. V. 1. The general part. Introduction to civil law : a textbook for undergraduate and graduate programs. 3rd ed., rev. and add. М. : Yurayt, 2016. 622 p. (In Russ.).
5. Gribanov V. P. The exercise and protection of civil rights. М. : Statute, 2000. 411 p. (In Russ.).
6. Lazarev V. V. , Lipin S. V. Theory of State and Law: a textbook for academic baccalaureate. 5th ed., rev. and add. М. : Yurayt, 2018. 521 p. (In Russ.).
7. Chegovadze L. A. Protection of the rights and interests of subjects of civil law // *Protection of private rights: problems of theory and practice materials of the 2nd annual international scientific-practical conference* / ed. N. P. Aslanyan, Yu. V. Vinichenko. 2013. Pp. 163–168. (In Russ.).
8. Civil Code of the Russian Federation. Part 1 of November 30, 1994 №51-FL // *Collected legislation of the Russian Federation*. 1994. No. 32. Art. 3301. (In Russ.).
9. Chegovadze L. A. Grounds, methods and measures for the protection of civil rights // *The laws of Russia: experience, analysis, practice*. 2018. No. 2. Pp. 74–78. (In Russ.).
10. The Civil Procedure Code of the Russian Federation of November 14, 2002 N 138-FL // *Russian newspaper*. 2002. No. 3088. (In Russ.).
11. M. Gurvich. A. Teaching about the lawsuit. М., 1981. P. 6. (In Russ.).
12. Resolution of the Constitutional Court of the Russian Federation of April 21, 2003 No. 6-P “On the case of verifying the constitutionality of the provisions of paragraphs 1 and 2 of Art. 167 of the Civil Code of the Russian Federation in connection with the complaints of O. M. Marinicheva, A.V. Nemirovskaya, Z. A. Sklyanova, R. M. Sklyanova and V. M. Shiryayeva” // *SZ RF*. 2003. No. 17. Art. 1657. (In Russ.).
13. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation and the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation of April 29, 2010 N 10/22 Moscow “On some issues arising in judicial practice in resolving disputes relating to the protection of property rights and other real rights” // *Russian newspaper*. 2010. No. 5188. (In Russ.).
14. Arbitration Procedure Code of the Russian Federation dated July 24, 2002 N 95-FL // *Russian newspaper*. 2004/ No. 3534.
15. Civil law. Textbook: in 3 vol. Vol. 1. 6th ed., rev. and add. / ed. Sergeev A. P., Tolstoy Yu. K. M. : TK Velbi : Prospect, 2005. 776 p. (In Russ.).
16. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation and the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation of December 4, 2000 No. 33/14 “On some issues of the practice of handling disputes related to the circulation of bills” // *Russian Air Force*. 2001. No. 3. (In Russ.).

Как цитировать статью: Логинов А. С. Некоторые проблемы права на защиту в цивилистике // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 389–393. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.125.

For citation: Loginov A. S. Some problems of the right to protection in civil law // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 389–393. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.125.

13.00.00 ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

13.00.00 PEDAGOGICAL SCIENCES

УДК 796.799
ББК 75.7

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.102

Babushkin Gennadii Dmitrievich,
doctor of pedagogical sciences,
professor of the department of theory and technique
of physical culture and sports,
Siberian State University
of Physical Education and Sport,
Omsk,
e-mail: gena41@mail.ru

Бабушкин Геннадий Дмитриевич,
д-р пед. наук,
профессор кафедры теории и методики
физической культуры и спорта,
Сибирский государственный университет
физической культуры и спорта,
г. Омск,
e-mail: gena41@mail.ru

Babushkin Evgenii Gennad'evich,
candidate of pedagogical sciences,
professor of physical education and sport,
Omsk State Technical University,
Omsk,
e-mail: evgen.bab@mail.ru

Бабушкин Евгений Геннадьевич,
канд. пед. наук,
профессор кафедры физического воспитания и спорта,
Омский государственный технический университет,
г. Омск,
e-mail: evgen.bab@mail.ru

Pozherukova Elena Borisovna,
senior lecturer of theory and methods
of physical education and sport,
Siberian State University
of Physical Education and Sport,
Omsk,
e-mail: mokelena@mail.ru

Пожерукова Елена Борисовна,
старший преподаватель кафедры теории и методики
физической культуры и спорта,
Сибирский государственный университет
физической культуры и спорта,
г. Омск,
e-mail: mokelena@mail.ru

Nenashkin Egor Sergeevich,
student of the Master's program,
Siberian State University
of Physical Education and Sport,
Omsk,
e-mail: Egor1992nsk@yandex.ru

Ненашкин Егор Сергеевич,
магистрант,
Сибирский государственный университет
физической культуры и спорта,
г. Омск,
e-mail: Egor1992nsk@yandex.ru

ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КАК ФАКТОР ОВЛАДЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМИ ДЕЙСТВИЯМИ НАЧИНАЮЩИХ ТЕННИСИСТОВ

INDIVIDUAL PSYCHOLOGICAL FEATURES AS A FACTOR OF MASTERING TECHNICAL FEATURES OF BEGINNING TENNIS-PLAYER

13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,
оздоровительной и адаптивной физической культуры

13.00.04 – Theory and methods of physical education, sports training, recreational and adaptive physical culture

В статье представлены результаты исследования овладения техническими действиями начинающими теннисистами в возрасте 5–10 лет. Приведены результаты изучения сформированности ряда индивидуально-психологических особенностей юных теннисистов: темперамента, свойств нервных процессов (силы, подвижности, уравновешенности), волевых качеств, рефлексивности, координационных способностей. Изучен процесс овладения теннисистами ряда технических действий. Показано влияние некоторых индивидуально-психологических особенностей личности юных теннисистов на длительность и качество овладения основными техническими действиями.

Юные теннисисты с малым уровнем силы нервной системы в среднем затрачивают гораздо большее количество часов на освоение подачи и ударов с лета, чем спортсмены со средним и большим уровнем силы нервной системы. Это объясняется тем, что выполнение подачи, смеха и ударов с лета является достаточно трудоемким процессом с технической точки зрения. Юным теннисистам трудно быстро понять и освоить эти элементы, поэтому их изучение проходит дольше и требует больших усилий от спортсменов. Следовательно, уровень силы нервной системы оказывает влияние на освоение некоторых технических приемов в теннисе. Высокий уровень развития ловкости и координационных способностей у теннисиста способствует быстрому овладению

техническими действиями, о чем свидетельствует малое количество тренировочных часов, затрачиваемых на изучение технического элемента. Спортсмены с низким уровнем развития этого качества затрачивают существенно большее количество времени на освоение элементов техники.

Полученные результаты позволяют говорить о значимом влиянии некоторых индивидуально-психологических особенностей личности юных теннисистов на овладение техническими действиями. При начальном обучении юных теннисистов техническим действиям тренеру необходимо знать уровень проявления индивидуально-психологических особенностей личности и учитывать это при обучении действиям.

The article presents results of a study of mastering technical features of beginning tennis players aged 5-10 years. The results of the study of formation of a number of individual psychological characteristics of young tennis players: temperament, properties of nervous processes (strength, mobility, and balance), volitional qualities, reflexivity, and coordination abilities are presented. The process of mastering by the tennis players of a number of technical actions has been studied. The influence of some individual psychological characteristics of the personality of young tennis players on the duration and quality of mastering basic technical actions is shown.

Young tennis players with a low level of nervous power, on average, spend much more hours mastering the supply and kicks from the summer than the athletes with an average and high level of nervous system strength. This results from the fact that performance of giving, mix and blows of a meeting, is rather labor-consuming process from the technical point of view. It is difficult for young tennis players to quickly understand and master these elements, so their study takes longer and requires more efforts from athletes. Consequently, the level of strength of the nervous system has an impact on the development of some techniques in tennis. The high level of development of dexterity and coordination abilities of a tennis player contributes to the rapid mastery of technical actions, as evidenced by the small number of training hours spent on the study of a technical element. Athletes with a low level of development of this quality spend significantly more time on mastering the elements of technology.

The results obtained suggest a significant influence of some individual psychological characteristics of the personality of young tennis players on the mastery of technical actions. During the initial training of young tennis players, technical actions, the coach needs to know the level of manifestation of the individual psychological characteristics of the person and take this into account when teaching actions.

Ключевые слова: начинающие теннисисты, техническая подготовка, обучение, индивидуально-психологические особенности, взаимосвязь, волевые качества, ловкость, координационные способности, свойства нервной системы, рефлексивность, тип личности.

Keywords: beginner tennis players, technical training, training, individual psychological characteristics, interconnection, volitional qualities, agility, coordination abilities, properties of the nervous system, reflexivity, personality type.

Введение

Овладение и совершенствование технических действий всегда было и остается одним из важнейших видов подготовки теннисистов. С помощью хорошей и правиль-

ной техники движений в соревнованиях можно компенсировать не только антропометрические данные (рост, вес), но часто и снижение уровня физических возможностей, а именно силы, быстроты, гибкости, выносливости, связанное, например, с возрастом, утомлением или травмой. Имеющийся у спортсмена арсенал технических приемов позволяет реализовать тактические замыслы, способные принести очки и победу в целом. Поэтому интерес к освоению и совершенствованию техники оправдан со стороны всех участников учебно-тренировочного процесса.

Технику ударов в теннисе трудно освоить, не обладая ловкостью, силой, быстротой. Кроме того, физически подготовленный спортсмен способен выдерживать и большую психическую напряженность матчей, когда счет идет очко в очко, гейм в гейм. При этом степень развития физических и психологических качеств в значительной мере определяет уровень достижений спортсмена [1; 2].

Анализ специальной литературы, посвященной вопросам современного тенниса [3–5 и др.], свидетельствует о том, что вопросу взаимосвязи воспитания физических и психологических качеств теннисиста с обучением его техническим элементам тенниса на начальном этапе подготовки не уделено должного внимания. В литературе отмечается также влияние индивидуально-психологических особенностей на рост спортивного мастерства [6–8]. Мы полагаем, что такое влияние обнаруживается при подготовке юных теннисистов, однако в доступной литературе этот вопрос не отражен, что осложняет работу тренера по подготовке юных теннисистов.

Анализ степени изученности проблемы овладения техническими действиями юных теннисистов свидетельствует о недостаточном освещении в литературе вопросов, посвященных изучению влияния индивидуально-психологических особенностей на овладение техническими действиями. В этой связи разработка обозначенной проблемы является актуальной для теории и методики спортивной тренировки.

Научная новизна результатов исследования состоит в следующем: выявлен оптимальный возраст для начала занятий и технической подготовки в теннисе; изучено влияние некоторых индивидуально-психологических особенностей юных теннисистов на быстроту и качество овладения техническими действиями; определены факторы, оказывающие влияние на успешность овладения техническими действиями.

Теоретическая значимость полученных результатов заключается в дополнении положений теории спортивной тренировки новыми данными относительно значения индивидуально-психологических особенностей личности при обучении новым техническим действиям.

Практическая значимость полученных в ходе исследования результатов заключается в том, что знание индивидуально-психологических особенностей личности начинающих теннисистов позволяет учитывать их при обучении теннисистов новым техническим действиям.

Цель исследования — изучить влияние индивидуально-психологических особенностей юных теннисистов в возрасте 5–10 лет на успешность освоения технических действий на начальном этапе подготовки.

Гипотеза исследования. Предполагается, что индивидуально-психологические особенности личности определяют быстроту и качество овладения техническими действиями юных теннисистов в возрасте 5–10 лет на начальном этапе подготовки.

Задачи исследования:

- 1) изучить индивидуально-психологические особенности личности юных теннисистов 5–10 лет;
- 2) определить быстроту и качество овладения техническими действиями с учетом индивидуально-психологических особенностей личности юных теннисистов.

Основная часть

Методы и методики исследования. В работе были использованы следующие методы исследования: анализ научной литературы, анкетирование, беседа, педагогическое наблюдение, тестирование, лонгитюдный метод, методы математической статистики. В исследовании выявлялись следующие индивидуально-психологические особенности личности юных теннисистов: тип темперамента, волевые качества, рефлексивность, сила нервной системы по возбуждению, тип личности, ловкость, координационные способности.

Организация исследования: исследовательская работа проводилась на базе детско-юношеской спортивной школы олимпийского резерва центра игровых видов спорта в отделении тенниса (МБУДО СДЮСШОР ЦИВС) в городе Новосибирске с 2016 по 2018 гг. Проводилось наблюдение за овладением юными теннисистами основных технических действий. Для выявления индивидуально-психологических особенностей личности использовался ряд методик [9–11]. В исследовании приняли участие 10 человек в возрасте 5–10 лет, занимающиеся в группе начальной подготовки. В процессе тренировок юные

теннисисты осваивали основные технические действия. Методом наблюдения совместно с тренерским штабом выявлялись особенности и качество их освоения. Выполненное техническое действие 8 раз из 10 попыток считалось освоенным теннисистом.

Результаты исследования. Исследование влияния свойств нервных процессов на успешность овладения техническими действиями показало следующее. Зависимость успешности освоения технических элементов от уровня силы нервной системы показана в табл. 1. Так, уровень силы нервной системы не оказывает особого влияния на выполнение таких технических элементов, как крученный удар справа и слева, а также резаные удары. Однако на успешное освоение ударов с лета, выполнение подачи и смеха уровень силы нервной системы оказывает достаточно заметное влияние.

Юные теннисисты с малым уровнем силы нервной системы в среднем затрачивают гораздо большее количество часов на освоение подачи и ударов с лета, чем спортсмены со средним и большим уровнем силы нервной системы. Это можно объяснить тем, что выполнение подачи, смеха и ударов с лета является достаточно трудоемким процессом с технической точки зрения. Не каждый юный теннисист способен быстро понять и освоить эти элементы, поэтому их изучение проходит дольше и требует больших усилий от спортсменов. Следовательно, можно сделать вывод о том, что уровень силы нервной системы оказывает влияние на освоение технических приемов в теннисе.

Таблица 1

Показатели силы нервной системы юных теннисистов и количество часов, затраченное на овладение действиями

№	Теннисисты	Сумма	Тип НС	Справа	Слева	С лета справа и слева	С лета слева	Резаный справа и слева	Подача и смех
1	Д. К.	-17	Средний	12	18	28	28	30	15
2	В. К.	-21	Средний	25	30	42	44	40	22
3	С. Т.	-9	Средний	22	24	34	34	52	18
4	К. Г.	-16	Средний	10	12	30	30	38	12
5	Л. Т.	-23	Средний	15	15	50	50	48	25
6	А. Т.	-5	Большой	12	12	24	24	42	14
7	П. К.	-14	Средний	8	8	16	16	14	12
8	М. Б.	-32	Слабый	12	12	35	35	40	34
9	М. Х.	-19	Средний	8	8	14	14	12	10
10	К. К.	-13	Средний	16	16	30	30	34	40

Исследование влияния волевых качеств на успешность освоения техники движений показало следующее. Зависимость успешности освоения технических элементов от степени выраженности волевых качеств показана в табл. 2 на стр. 397. Такие волевые качества, как настойчивость, самостоятельность и инициативность, являются значимыми качествами для достижения успеха любым спортсменом. Однако, как видно из полученных результатов, по отдельности эти качества не являются определяющими успешности освоения технических действий в теннисе. По-видимому, выполнение технических действий вне соревновательной деятельности не представляет собой сложности для юных теннисистов, так как воля проявляется обычно на фоне утомления и преодоления препятствий, трудностей.

Решительность в юном возрасте оказывает, пожалуй, негативное влияние на спортсменов. Спортсмены такого склада характера обычно считают свои действия абсолютно правильными и не хотят слушать чужого мнения. Критические замечания других вызывают у них раздражение, что на начальном этапе тренировок является абсолютно недопустимым, ведь спортсмен должен внимательно слушать и выполнять все указания тренера. Поэтому спортсмены с высоким проявлением такого волевого качества достаточно долго осваивают элементы техники. Следовательно, можно сделать вывод о том, что некоторые волевые качества способны оказывать влияние на освоение технических приемов.

Таблица 2

**Выраженность волевых качеств юных теннисистов
и количество часов, затраченное на овладение действиями**

№	Теннисисты	Настойчивость	Решительность	Самостоятельность	Инициативность	Справа	Слева	С лега справа и слева	Резаный справа и слева	Подача и смеш
1	Д. К.	8	8	7	7	12	18	28	30	15
2	В. К.	7	7	6	8	25	30	42	40	22
3	С. Т.	7	8	7	8	22	24	34	52	18
4	К. Г.	8	8	8	7	10	12	30	38	12
5	Л. Т.	8	8	7	8	15	15	50	48	25
6	А. Т.	6	7	4	9	12	12	24	42	14
7	П. К.	7	7	8	9	8	8	16	14	12
8	М. Б.	5	6	7	8	12	12	35	40	34
9	М. Х.	6	4	6	7	8	8	14	12	10
10	К. К.	9	8	7	9	16	16	30	34	40

Исследование влияния координационных способностей и ловкости на успешность освоения техники движений юными теннисистами показало следующее. Во всех спортивных играх, в том числе и в теннисе, высокую значимость при освоении и выполнении спортивных действий имеет выраженность координационных способностей и ловкости. Мы по-

лагаем, что быстрота освоения технических действий в теннисе зависит от степени выраженности координационных способностей и ловкости. Проведенное нами исследование подтвердило наше предположение. Зависимость успешности освоения технических элементов от уровня координационных способностей и ловкости показана в табл. 3.

Таблица 3

**Уровень развития координационных способностей и ловкости юных теннисистов
и количество часов, затраченное на овладение действиями**

№	Теннисисты	Координация		Ловкость		Справа	Слева	С лега справа и слева	Резаный справа и слева	Подача и смеш
		Лучшая попытка, градусы	Оценка	Лучшая попытка, см	Оценка					
1	Д. К.	360	Хор.	35	Низкий	12	18	28	30	15
2	В. К.	275	Хор.	34	Низкий	25	30	42	40	22
3	С. Т.	280	Хор.	25	Низкий	22	24	34	52	18
4	К. Г.	315	Хор.	25	Низкий	10	12	30	38	12
5	Л. Т.	190	Удовл.	38	Низкий	15	15	50	48	25
6	А. Т.	390	Отл.	17	Средний	12	12	24	42	14
7	П. К.	345	Хор.	17	Средний	8	8	16	14	12
8	М. Б.	365	Отл.	20	Средний	12	12	35	40	34
9	М. Х.	320	Хор.	31	Низкий	8	8	14	12	10
10	К. К.	185	Удовл.	32	Низкий	16	16	30	34	40

Высокий уровень ловкости у теннисиста способствует быстрому овладению техническими действиями, о чем свидетельствует малое количество тренировочных часов, затрачиваемых на изучение технического элемента. Спортсмены с низким уровнем развития этого качества затрачивают существенно большее количество времени на освоение элементов техники. Полученные результаты подтверждают наше предположение о значимости ловкости в теннисе.

Исследование влияния типа темперамента на успешность освоения техники движений юными теннисистами показало следующее. Важнейшим индивидуально-психологическим качеством юного спортсмена является темпе-

рамент. Темперамент личности с физиологической точки зрения обусловлен типом высшей нервной деятельности человека и проявляется в характере поведения человека, в степени его жизненной активности. Влияние темперамента на результаты спортивной деятельности показано в ряде психологических исследований.

На основании имеющихся исследований в этом направлении можно предположить, что тот или иной тип темперамента оказывает влияние на освоение техники в теннисе на начальном этапе подготовки. Полученные нами результаты подтверждают это предположение. Зависимость успешности освоения технических элементов от типа темперамента заметна по данным, приведенным в табл. 4 на стр. 398.

Анализируя полученные результаты, можно сказать, что не являются определяющими успешности освоения технических элементов такие типы темперамента, как холерик и меланхолик. Однако сангвиники менее успешны в освоении технических элементов, это можно объяснить тем, что такому типу личности свойственны нетерпеливость, невнимательность, непоседливость, поверхностность и даже непостоянство. Это отрицательно сказывается на освоении действий

на тренировках. Что касается флегматиков, то они лучше осваивают такие технические элементы, как удары с лета и резаные удары. Эти удары являются сложными по исполнению, что хорошо подходит для флегматиков, которых отличает упорство и настойчивость в работе, спокойствие и уравновешенность. Следовательно, можно сделать вывод о том, что типы темперамента у юных теннисистов по-разному оказывают влияние на освоение новых технических действий.

Таблица 4

Выраженность типа темперамента юных теннисистов и количество часов, затраченное на овладение действиями

№	Имя	Холерик	Флегматик	Меланхолик	Сангвиник	Справа	Слева	С лета справа и слева	Резаный справа и слева	Поддача и смеш
1	Д. К.	14	13	15	15	12	18	28	30	15
2	В. К.	12	17	13	17	25	30	42	40	22
3	С. Т.	18	15	17	16	22	24	34	52	18
4	К. Г.	11	13	12	18	10	12	30	38	12
5	Л. Т.	14	13	12	18	15	15	50	48	25
6	А. Т.	13	13	13	20	12	12	24	42	14
7	П. К.	13	12	10	19	8	8	16	14	12
8	М. Б.	18	14	16	18	12	12	35	40	34
9	М. Х.	19	19	20	9	8	8	14	12	10
10	К. К.	12	19	13	17	16	16	30	34	40

Исследование влияния рефлексивности на успешность освоения техники движений у юных теннисистов выявило недостаточно значимое влияние (табл. 5). Уровень развития рефлексивности на освоение ударов справа, слева, смеша и подачи не оказывает существенного влияния. Видимо, в таких действиях рефлексивные процессы

не проявляются. Что касается изучения подрезанных ударов и ударов с лета, то чем выше уровень рефлексии, тем успешнее их освоение. Эти удары являются в теннисе достаточно сложными с технической точки зрения, поэтому при начальном их изучении наблюдается огромное количество ошибок в техническом исполнении.

Таблица 5

Уровень развития рефлексивности юных теннисистов и количество часов, затраченное на овладение действиями

№	Теннисисты	Сумма	Перевод в стены	Уровень	Справа	Слева	С лета справа и слева	Резаный справа и слева	Поддача и смеш
1	Д. К.	101	2	низкий	12	18	28	30	15
2	В. К.	117	4	средний	25	30	42	40	22
3	С. Т.	104	2	низкий	22	24	34	52	18
4	К. Г.	93	2	низкий	10	12	30	38	12
5	Л. Т.	89	1	низкий	15	15	50	48	25
6	А. Т.	102	2	низкий	12	12	24	42	14
7	П. К.	118	4	средний	8	8	16	14	12
8	М. Б.	98	2	низкий	12	12	35	40	34
9	М. Х.	106	2	низкий	8	8	14	12	10
10	К. К.	123	5	средний	16	16	30	34	40

Выявление у юных теннисистов типа личности по С. Деллингер и его влияние на успешность овладения техническими действиями представлено в табл. 6 на стр. 399.

Тип личности «круг» характеризует личность, заинтересованную в хороших межличностных отношениях, с не-

хваткой решительности в действиях. Эти качества не оказывают отрицательного воздействия на успешность освоения технических элементов. Такой тип личности больше всего нуждается в доброжелательных взаимоотношениях, не вступает в споры, дискуссии.

Тип личности «треугольник» символизирует лидерство и сильную личность. Эти свойства являются положительными для спортсмена, но на освоение технических элементов не оказывают положительного влияния, более того, оказывают отрицательное воздействие.

Тип личности «зигзаг» характеризует личность креативную, творческую, инакомыслящую. Эти свойства личности не оказывают определяющего воздействия на освоение технических элементов. Видимо, у юных теннисистов 5–10 лет данное качество не сформировано и не оказывает влияния на освоение заданных технических действий.

Тип личности «прямоугольник» характеризует личность с такими качествами, как лобознательность, пылливость, живой интерес и смелость. Эти качества оказывают существенное влияние на овладение теннисистами технических действий.

Тип личности «квадрат» характеризует личность трудолюбивую, усердную, упорную в достижении цели, нацеленную на результат. Эти качества оказывают значительное влияние на успешность освоения теннисистами технических элементов. Такие личности обладают выносливостью, терпением и методичностью, стараются выполнить действия без ошибок, что является важнейшими качествами для обучения спортсмена новым действиям.

Таблица 6

Тип личности юных теннисистов и количество часов, затраченное на овладение действиями

№	Теннисисты	«Круг»	«Треугольник»	«Квадрат»	«Прямоугольник»	«Зигзаг»	Справа	Слева	С лета справа и слева	Резаный справа и слева	Подача и смеш
1	Д. К.	1	2	3	4	5	12	18	28	30	15
2	В. К.	2	3	4	5	1	25	30	42	40	22
3	С. Т.	1	3	4	2	5	22	24	34	52	18
4	К. Г.	1	5	3	2	4	10	12	30	38	12
5	Л. Т.	1	3	5	2	4	15	15	50	48	25
6	А. Т.	2	3	4	5	1	12	12	24	42	14
7	П. К.	1	5	4	3	2	8	8	16	14	12
8	М. Б.	2	3	4	5	1	12	12	35	40	34
9	М. Х.	4	3	2	1	5	8	8	14	12	10
10	К. К.	1	2	3	4	5	16	16	30	34	40

Заключение

1. Выявлен уровень проявления ряда индивидуально-психологических особенностей личности у юных теннисистов, свидетельствующий о недостаточном их развитии, что сказывается на овладении техническими действиями начинающими теннисистами.

2. Выявлено влияние некоторых индивидуально-психологических особенностей юных теннисистов на бы-

строту и качество овладения техническими действиями (ловкости, координационных способностей, свойств нервной системы).

3. Установлено, что наибольшее положительное влияние на успешность овладения техническими действиями оказывают высокий уровень развития координационных способностей и ловкости юных спортсменов, высокий уровень силы нервной системы по возбуждению.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Советы начинающим. Работа ног — основа основ теннисной техники // Теннисная энциклопедия от Игоря Ивицкого. URL: <http://tennis.com/sovety-nachinayushchim/rabota-nog-osnova-osnov-tennisnoj-tekhniki.html>
- Теннисная энциклопедия. Топ-10 исполнителей подач // Теннисная энциклопедия от Игоря Ивицкого. URL: <http://tennis.com/tennisnaya-entsiklopediya/interesnye-fakty/top-10-ispolnitelej-podach.html>
- Генеральная линия развития современного тенниса // Теннис. URL: <http://tennisport.com.ua/2012/05/generalnaya-liniya-razvitiya-sovremennogo-tennisa/>
- Григорьева О. В. Факторы успешности в большом теннисе // Международный научно-исследовательский журнал. 2012. № 5. С. 86–88.
- Губа В. П., Самойлов А. Б. Влияние морфобиомеханических характеристик на надежность соревновательной деятельности юных теннисистов // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2001. № 2. С. 33–36.
- Губа В. П., Тарпищев Ш. А., Самойлов А. Б. Особенности подготовки юных теннисистов. М.: Спорт Академ Пресс, 2003. 132 с.
- Советы начинающим. Какой бэкхенд лучше: одноручный или двухручный // Теннисная энциклопедия от Игоря Ивицкого. URL: <http://tennis.com/sovety-nachinayushchim/kakoj-bekkhend-luchshe-odnoruchnyj-ili-dvuruchnyj.html>
- Иванова Т. С., Иванов Л. Ю., Нгуен Т. К. Повышение эффективности учебно-тренировочного процесса теннисистов 14–16 лет на основе учета их индивидуально-психологических особенностей и технико-тактической подготовленности // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. 2012. № 2. С. 73–76.

9. Бабушкин Г. Д., Яковлев Б. П. Психолого-педагогические методики в структуре подготовки спортсменов : учеб. пособие. Омск : СибГУФК, 2015. 228 с.
10. Карпов А. В. Рефлексивность как психическое свойство и методика ее диагностики // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 5. С. 45–57.
11. Методика экспресс-диагностики свойств нервной системы по психомоторным показателям Е. П. Ильина (теппинг-тест) // Практическая психодиагностика. Методики и тесты / под ред. Д. Я. Райгородского. Самара, 2001. С. 528–530.

REFERENCES

1. Tips for beginners. Footwork is the basis of tennis technique. Tennis encyclopedia from Igor Ivitsky. (In Russ.). URL: <http://tennis.com/sovety-nachinayushchim/rabota-nog-osnova-osnov-tennisnoj-tehniki.html>
2. Tennis encyclopedia. Top-10 performers submissions. Tennis Encyclopedia from Igor Ivitsky. (In Russ.). URL: <http://tennis.com/tennisnaya-entsiklopediya/interesnye-fakty/top-10-ispolnitelej-podach.html>
3. The general line of development of modern tennis. Tennis. (In Russ.). URL: <http://tennisport.com.ua/2012/05/generalnaya-liniya-razvitiya-sovremennogo-tennisa>
4. Grigorieva O. V. Success factors in tennis. International Scientific Research Journal. 2012. No. 5. Pp. 86–88. (In Russ.).
5. Guba V. P., Samoilov A. B. Influence of morphobiomechanical characteristics on the reliability of competitive activity of young tennis // Physical culture: education, education, training. 2001. No. 2. Pp. 33–36. (In Russ.).
6. Guba V. P., Tarpishchev Sh. A., Samoilov A. B. Features of the preparation of young tennis players. M. : Sport Akadem Press, 2003. 132 p. (In Russ.).
7. Tips for beginners. Which backhand is better: one-handed or two-handed // Tennis encyclopedia from Igor Ivitsky. (In Russ.). URL: <http://tennis.com/sovety-nachinayushchim/kakoj-bekkhend-luchshe-odnoruchnyj-ili-dvuruchnyj.html>
8. Ivanova T. S., Ivanov L. Yu., Nguyen T. K. Improving the efficiency of the training process of tennis players of 14–16 years based on taking into account their individual psychological characteristics and technical and tactical readiness // Physical culture: education, education, training. 2012. No. 2. Pp. 73–76. (In Russ.).
9. Babushkin G. D., Yakovlev B. P. Psychological and pedagogical methods in the structure of training athletes. Омск : SibGUFK, 2015. 228 p. (In Russ.).
10. Karpov A. V. Reflexivity as a mental property and a method for its diagnosis // Psychological Journal. 2003. Vol. 24. No. 5. Pp. 45–57. (In Russ.).
11. Methods of express-diagnostics of the properties of the nervous system by psychomotor indices E. Pilina (Tapping test). In Raygorodskii D. Ya. (ed.) // Practical psychodiagnostics. Methods and tests. Samara, 2001. Pp. 528–530. (In Russ.).

Как цитировать статью: Бабушкин Г. Д., Бабушкин Е. Г., Пожерукова Е. Б., Ненашкин Е. С. Индивидуально-психологические особенности как фактор овладения техническими действиями начинающих теннисистов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 394–400. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.102.

For citation: Babushkin G. D., Babushkin E. G., Pozherukova E. B., Nenashkin E. S. Individual psychological features as a factor of mastering technical features of beginning tennis-player // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 394–400. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.102.

УДК 377.1
ББК 74.479

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.173

Kamaleyeva Alsu Raufovna,
doctor of pedagogical sciences, associate professor,
leading researcher
of the research department,
Institute of pedagogy, psychology and social issues,
Kazan,
e-mail: Kamaleyeva_Kazan@mail.ru

Nozdrina Natalia Alexandrovna,
candidate of pedagogical sciences, associate professor,
department of humanities and social sciences,
Bryansk state technical university,
Bryansk,
e-mail: nozdrina.natalye@mail.ru

Камалеева Алсу Рауфовна,
д-р пед. наук, доцент,
ведущий научный сотрудник
научно-исследовательского отдела,
Институт педагогики, психологии и социальных проблем,
г. Казань,
e-mail: Kamaleyeva_Kazan@mail.ru

Ноздрина Наталья Александровна,
канд. пед. наук, доцент,
кафедра гуманитарных и социальных дисциплин,
Брянский государственный технический университет,
г. Брянск,
e-mail: nozdrina.natalye@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ УЧЕБНЫХ КУРСОВ КОЛЛЕДЖЕЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ НА ОСНОВЕ МОДУЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

METHODICAL CONDITIONS OF DESIGNING TRAINING COURSES FOR TECHNICAL COLLEGES BASED ON THE MODULARITY IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION OF EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL STANDARDS

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.08 – Theory and methods of vocational education

Объектом исследования является проектирование естественнонаучной и профессиональной подготовки в учреждениях среднего профессионального образования технического профиля в условиях внедрения новых образовательных и профессиональных стандартов.

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании проектирования содержательных модулей и курсов естественнонаучной и профессиональной подготовки специалиста в зависимости от профиля и уровня подготовки, адаптированных к новым стандартам.

Методология представленного исследования базируется на теории модульного обучения, структуризации содержания обучения на обособленные элементы, динамичности, гибкости, осознанности перспективы, разносторонности методического консультирования, паритетности.

Представлены результаты исследования состояния и опыта проектирования и реализации естественнонаучной и профессиональной подготовки в образовательных учреждениях Брянской области, реализующих программу среднего профессионального образования технического профиля. Установлено, что проектирование учебных курсов в колледжах рассматривается в контексте модульного и компетентностного подходов. Анализ показывает, что при проектировании содержания учебных программ оптимальным моментом является определение ведущей функции учебного предмета.

Выводы. Приведение разработанных профессиональных стандартов в соответствие с образовательными стандартами сопровождается внесением определенных изменений в проектирование компетентностно и профессионально ориентированных содержательных модулей естественнонаучной и профессиональной подготовки в колледжах технического профиля. Использование технологии модульного обучения позволяет сместить баланс

в сторону практической подготовки, более полно учитывать потребности работодателя, обучающимся дает возможность освоить рабочую профессию, а также использовать новые образовательные технологии на базе реальных производственных сетей.

Модульная технология обучения предусматривает управление учебным процессом в соответствии с выдвигаемыми требованиями по специализации к выпускнику, что позволяет уменьшить, а иногда и исключить адаптацию молодого специалиста к конкретному виду деятельности.

В основе проектирования учебных курсов на основе модульности в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов лежит ряд базовых методических условий: применение модульности профессионального обучения, учет профессиональной направленности обучения в конкретном колледже, моделирование профессиональной деятельности в учебном процессе, использование оптимального соотношения теоретического и практического обучения (в соответствии со стандартом 60 на 40).

The object of research in the article is the design of scientific and vocational training in institutions of secondary vocational education of technical profile in the context of the introduction of new educational and professional standards.

The purpose of the study is to theoretically substantiate the design of content modules and courses in the natural science and professional training of a specialist, depending on the profile and level of training, adapted to the new standards.

The methodology of the presented research is based on the theory of modular learning, structuring the content of learning into separate elements, dynamism, flexibility, mindfulness of perspective, versatility of methodological consulting, and parity.

The results of the study of the state and experience of designing and implementing scientific and vocational training in educational institutions of the Bryansk region, implementing a program of secondary vocational education of technical profile are presented. It is established that the design of training courses in colleges is considered in the context of modular and competence-based approaches. Analysis shows that when designing curriculum content, the starting point is to determine the leading function of the academic subject.

Findings. The alignment of developed professional standards with educational standards is accompanied by certain changes in the design of competently and professionally oriented content modules of natural science and vocational training at technical colleges and the use of modular training technology shifts the balance towards practical training, more fully taking into account the needs of employers who learn working profession as well as using Call of new educational technologies on the basis of actual production network.

The modular technology of training provides for the management of the educational process in accordance with the requirements for graduate specialization, which allows reducing, and sometimes eliminating, the adaptation of a young specialist to a specific type of activity.

The design of training courses based on modularity in the context of the integration of educational and professional standards is based on a number of basic methodological conditions: the use of modularity of vocational training, consideration of the professional orientation of training in a particular college, modelling of professional activity in the educational process, the use of the optimal ratio of theoretical and practical training (compliance with standard 60 to 40).

Ключевые слова: проектирование, интеграция, модульность, учебные курсы, образовательный и профессиональный стандарт, технический профиль, естественнонаучная и профессиональная подготовка, колледжи технического профиля, студенты, профессиональное образование.

Keywords: design, integration, modularity, training courses, educational and professional standard, technical profile, natural-science and vocational training, colleges of a technical profile, students, professional education.

Введение

Изменение современного общества, высокие темпы его развития, внедрение принципиально новых технологий поставили профессиональное образование перед необходимостью всестороннего анализа теории и практики, оценки состояния профессиональной подготовки студентов, развития основных принципов образовательной политики в России, которые определены в Федеральном законе Российской Федерации «Об образовании».

Вместе с тем отечественное среднее профессиональное образование, преимущественно ориентированное на знаниевый подход в подготовке будущего специалиста, не всегда учитывает интересы динамично развивающегося современного производства. Основной задачей среднего профессионального образования становится формирование у специалистов не только определенных знаний, умений и навыков, но и особых компетенций, сфокусированных на способности применения этих знаний, умений и навыков в будущей профессиональной деятельности.

Работодатели как потребители результатов образовательных систем оценивают качество образования и подготовленность выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования по уровню их компетентности, скорости овладения известными компетенциями и способности создавать новые компетенции. Такое понимание качества образования потребовало от учебных заведений переосмысления целей и результатов образования, содержания и методов обучения, технологий организации образовательного процесса, сформированных в рамках традиционной когнитивной образовательной парадигмы среднего профессионального образования. Важность исследования подкрепляется проектом приказа Минобрнауки России «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным программам профессионального обучения», когда формы, содержание и продолжительность профессионального обучения по каждой профессии рабочего, должности служащего будут определяться конкретной основной программой профессионального обучения, разрабатываемой и утверждаемой организацией, осуществляющей образовательную деятельность, на основе установленных квалификационных требований (профессиональных стандартов), а квалификационный экзамен независимо от вида профессионального обучения будет включать в себя практическую квалификационную работу и проверку теоретических знаний в пределах квалификационных требований, указанных в профессиональных стандартах по соответствующим профессиям рабочих, должностям служащих. Кроме того, при прохождении профессионального обучения в соответствии с индивидуальным учебным планом его продолжительность может быть изменена организацией, осуществляющей образовательную деятельность, с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося.

Таким образом, можно утверждать, что актуальность проблемы исследования обусловлена новой стратегией образовательного процесса, которая предполагает такую вовлеченность студента в процесс обучения, которая обеспечивает академическую мобильность, дает ему право свободного выбора индивидуальной образовательной траектории в условиях гармонического сочетания фундаментализации и профессионализации образования, оптимизации объемов и форм самостоятельной работы студентов.

Научная новизна заключается в представлении научных основ разработки механизмов и алгоритмов компетентностно и профессионально ориентированного проектирования содержательных модулей естественно-научной и общепрофессиональной подготовки современного выпускника в зависимости от технического профиля и уровня подготовки в условиях динамичных технологических перемен.

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании проектирования содержательных модулей и курсов естественно-научной и профессиональной подготовки специалиста в зависимости от технического профиля, адаптированных к новым стандартам.

Задачи исследования: 1) проверить эффективность использования вариантов компетентностно ориентированных содержательных модулей естественно-научной и общепрофессиональной подготовки, адаптированных к новым образовательным и профессиональным стандартам; 2) выявить виды затруднений респондентов при проектировании учебных программ в соответствии с требованиями ФГОС-4 СПО и ПС.

Целесообразность проведенного исследования обусловлена тем, что формирование профессионализма выпускника колледжа технического профиля означает такое изменение всего учебного процесса, когда необходимо процесс усвоения знаний и формирования навыков переориентировать на активные формы их применения в новой ситуации будущей профессиональной деятельности. Ориентация же на ФГОС-4 в системе СПО предполагает приведение в соответствие с профессиональными стандартами образовательных стандартов, а это, в свою очередь, предполагает необходимость внесения определенных изменений в проектирование профессионально ориентированных содержательных модулей естественно-научной и общепрофессиональной подготовки с учетом следующих факторов: во-первых, точной ориентации на потребности работодателя; во-вторых, практико-ориентированности, т. е. смещения баланса теоретической и практической подготовки в сторону практической; в-третьих, возможности освоения рабочей профессии в период обучения с последующим получением удостоверения государственного образца; в-четвертых, учета внедрения и использования новых образовательных технологий на базе существующих производственных платформ [1; 2].

Основная часть

При разрешении этих факторов большую роль играют современные инновационные технологии обучения, ориентированные на систематизацию и комплексность приобретения знаний, умений и навыков. Это прежде всего, технология *модульного обучения*, сущность которой — в разработке преподавателями и затем усвоении студентами определенных логически законченных блоков информации [3], когда студент может самостоятельно работать со своей индивидуальной, заранее разработанной учебной программой. Эта программа содержит план действий, логически законченный банк информации и, что очень важно, методические рекомендации по достижению поставленных целей.

Модульное обучение характеризуется определенными взаимосвязанными компонентами:

- 1) определение генеральной цели и обучающих, воспитывающих и развивающих задач;
- 2) разработка системы организации самостоятельной работы студентов с опорными конспектами (модулями) на основе разработанных знаниевых конструктов;
- 3) организация консультационно-коррекционной деятельности преподавателей (по каждому модулю);
- 4) педагогическое сопровождение организации самостоятельной работы обучаемых по закреплению и расширению учебного материала;
- 5) создание системы информационно-контролирующей деятельности педагога (по осознанию студентами полученной учебной информации);
- 6) создание условий для взаимодействия преподавателя и обучаемых по применению полученных знаний на практике (решение задач, лабораторный практикум и др.) [4].

Методология

Обычно модули подразделяются на три типа: *познавательные, операционные* и применяемые чаще всего в организациях СПО *смешанные*.

Смешанный тип модуля, в частности между курсом физики и электротехники, предполагает в содержательном плане интегративное взаимодействие по таким направлениям, как формирование системных интегративных связей

с учетом потребностей сегодняшнего дня, обобщенных способов деятельности, в том числе опыта поисковой деятельности, в соответствии с уровнем и профилем подготовки специалиста, в частности при изучении электрических и магнитных явлений и технического использования этих явлений. Например, такие понятия, как явление и закон электромагнитной индукции, которые изучаются по программе предмета «Физика», могут служить в интегрированном курсе физики и электротехники в качестве основы для изучения электрических цепей переменного тока.

Анализ разрабатываемых нами модулей смешанного типа показал, что структурно каждый модуль должен содержать теоретическую часть учебной дисциплины (или междисциплинарного курса), включающую в себя: темы (подтемы), вопросы и задания на закрепление; практическую часть (семинарские занятия, лабораторные работы и т. п.) и пакеты средств оценивания результатов обучения: контрольно-оценочные материалы (КОМы), контрольно-оценочные средства (КОСы) с целью проведения текущего, рубежного и итогового контроля.

Для исследования процесса проектирования учебных программ естественно-научных и общепрофессиональных дисциплин было разработано дидактическое средство — анкета, включающая шесть блоков, отражающих следующие позиции по оценке результатов проектирования: доля преподавателей, самостоятельно осуществляющих проектирование и усовершенствование учебных программ (вопросы № 1–6, 8–10); проектирование учебных программ дисциплин (вопросы № 7, 11–15, 17, 18, 22–24); осуществление межпредметных связей (вопросы № 19–21); учет будущей профессиональной деятельности выпускников (вопросы № 25, 26); учебно-методическое обеспечение проектирования учебных программ (вопросы № 16, 27–30); затруднения, испытываемые в проектировании учебных программ (вопросы № 33–36), позволившая оценить не только ситуацию проектирования, но и состояние преподавания естественно-научных и общепрофессиональных дисциплин в разных регионах Российской Федерации. Рассмотрим результаты опроса преподавателей колледжей технического профиля Брянской области по блоку № 2 «Проектирование учебных программ дисциплин».

Результаты

Опрос преподавателей естественно-научного и профессионального цикла колледжей технического профиля Брянской области показал, что 78 % преподавателей используют в своей практике модульное обучение (рис. 1 на стр. 404).

При этом произошло определенное распределение по параметрам модулей на процессуально-организационной основе (рис. 2 на стр. 404), когда самый большой процент приходится на организацию практических занятий (42 %), затем на изучение нового материала (39 %) и на организацию самостоятельной работы студентов (27 %).

Изучался также вопрос о том, какие затруднения возникают у преподавателей в процессе проектирования учебных курсов (рис. 3 на стр. 404). Опрос показал, что затруднения возникают у преподавателей при использовании ряда инновационных технологий: кейс-технологии (69 %), проектной (46 %) и игровой (56 %) технологий. 37 % опрошенных преподавателей, чаще пришедших с производства, испытывают затруднения в методике преподавания своей дисциплины.

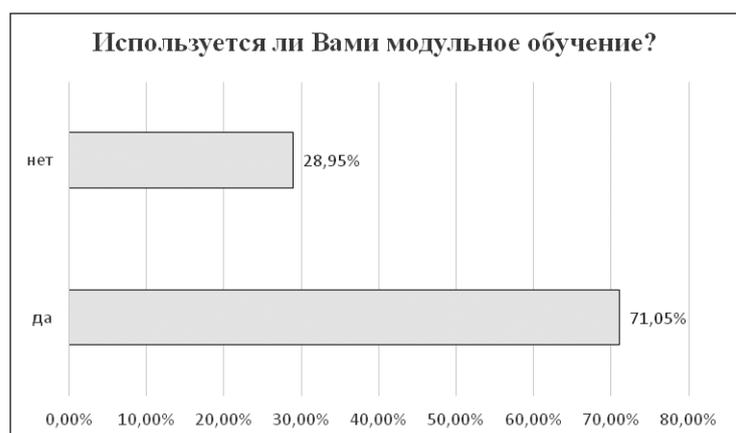


Рис. 1. Использование модульного обучения преподавателями колледжей технического профиля



Рис. 2. Распределение параметров модуля на процессуально-организационной основе

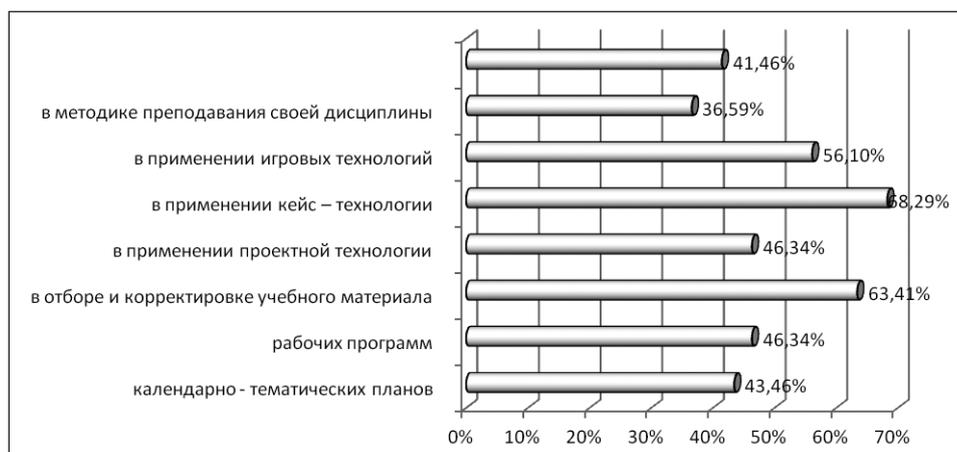


Рис. 3. Виды затруднений респондентов при проектировании учебных программ в соответствии с требованиями ФГОС-4 СПО и ПС

На вопрос «К кому Вы обращались за консультацией при разработке (совершенствовании) учебных программ по своей дисциплине?» большинство преподавателей ответили (примерно в одинаковой пропорции), что за помощью обращались к заместителю колледжа по методической работе (54 %) и к коллегам (56 %). Отрадно, что были обращения и к работодателям, и к специалистам предприятий (22 %) по коррекции учебных модулей (рис. 4 на стр. 405). Последнее еще раз подтверждает наше утверждение о необходимости организации педагогически обоснованного взаимодействия всех субъектов образовательного процесса учреждения профессионального образования (обучаемых,

обучающих, мастеров, работодателей), прописанного нами в основании нашей концепции [5].

Повысить эффективность проектирования учебных дисциплин можно не только в процессе обновления содержания и структуры дисциплин технического профиля, но и в процессе совершенствования старых и нахождения новых эффективных и рациональных методов и приемов обучения.

«Педагогическое проектирование учебных курсов — это предварительная разработка основных деталей предстоящей деятельности обучаемых и педагогов, совершаемая как ряд последовательно следующих друг за другом этапов» [6, с. 193].

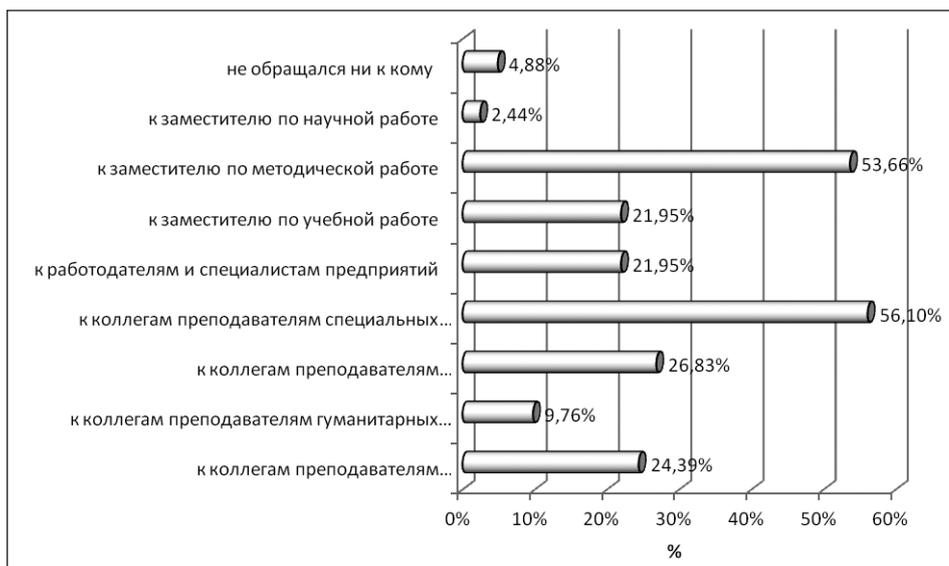


Рис. 4. Обращение преподавателей за консультацией при разработке учебных программ

Мы считаем, что механизмы компетентно и профессионально ориентированного проектирования содержательных модулей и учебных дисциплин естественно-научной и общепрофессиональной подготовки для учреждений среднего профессионального образования технического профиля в первом приближении — это:

- детерминирование отбора и формирования содержания модулей учебных дисциплин общими целями образования, прописанными во ФГОС СПО по специальностям в категориях общих и профессиональных компетенций, а в соответствующих Профессиональных стандартах (ПС) — профессиональными квалификациями, а также целями конкретных учебных дисциплин;

- определение значимости и вклада каждого модуля дисциплины в формирование прописанной ФГОС СПО и ПС по специальности номенклатуры компетенций и профессиональных квалификаций;

- разработка по каждому модулю и учебной дисциплине матрицы связей тем и компетенций, входящих в состав соответствующей профессиональной квалификации по ПС;

- экспертная оценка (метод компетентных судей) и коррекция матрицы связей;

- использование матрицы в учебном процессе, а именно формирование целей отдельных занятий не в ЗУНах, а в компетенциях (ориентированных на соответствующие профессиональные квалификации), дидактическая акцептация «проработки» компетентно и профессионально значимого материала дисциплины, вынесение незначимого материала на самостоятельную проработку либо исключение.

В основе проектирования учебных курсов в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов лежит, по нашему мнению, ряд базовых методических условий:

1. Применение модульности профессионального обучения, проявляющейся в том, что обучающийся самостоятельно может работать с предложенной ему индивидуальной образовательной программой, а дробление на модули (образовательные единицы, которые входят в состав учебных блоков) позволяет обеспечить целостность содержания учебного материала, развивает аналитическое и синтетическое мышление у студентов, облегчает проведение теку-

щего и итогового контроля. В этом условии наиболее ярко проявляется выдвинутый нами в нашей концепции принцип целостности (упорядоченности).

2. Учет профессиональной направленности обучения в конкретном колледже, построенный с учетом цели формирования психологической направленности как ведущего свойства личности на содержание социальной и технической сторон труда. Данное условие нацеливает на формирование профессиональной направленности личности как ее важнейшего свойства.

3. Моделирование профессиональной деятельности в учебном процессе, предусматривающее выполнение имитирующих будущую профессиональную деятельность заданий. Это условие реализуется на всех курсах колледжа, так как не только помогает выполнению имитационных задач, но и готовит студентов к более осознанной деятельности во время стажировок и т. п. [7].

4. Использование оптимального соотношения теоретического и практического обучения (в соответствии со стандартом — 60 на 40), который определяет порядок действий по проектированию педагогического объекта, т. е. определяет алгоритм педагогического проектирования.

Выводы, заключение

Анализ показал, что структурно каждый модуль должен содержать теоретическую часть учебной дисциплины (или междисциплинарного курса), включающую в себя в себя: темы (подтемы), вопросы и задания на закрепление и т. п.; практическую часть (семинарские занятия, лабораторные работы и т. п.) и пакеты средств оценивания результатов обучения: контрольно-оценочные материалы (КОМы), контрольно-оценочные средства (КОСы) и т. п. с целью проведения текущего, рубежного и итогового контроля.

Проведенное исследование доказывает, что преподаватели колледжей технического профиля при проектировании учебных курсов в основном ориентированы на использование модулей смешанного типа. При этом в процессе проектирования преподаватели обращаются за консультацией по коррекции своих учебных модулей как к своим коллегам, так и к работодателям и специалистам предприятий.

Опрос показал, что затруднения у преподавателей возникают при использовании ряда инновационных технологий (кейс-технологии, проектной и игровой технологий).

Почти половина опрошенных преподавателей, пришедших с производства, испытывают затруднения в методике преподавания своей дисциплины.

В качестве положительных аспектов обучения на основе модулей можно отметить следующие: во-первых, студент, вооруженный дидактическими материалами и инструкциями, приобретает большую самостоятельность в освоении учебного предмета; во-вторых, функция преподавателя с лекционной смещается на консультационную, а у студента уменьшается доля пассивного восприятия материала и появляется возможность его активного обсуждения с преподавателем; в-третьих, появляются точки промежуточного контроля освоения материала, совпадающие с окончанием каждого модуля; в-четвертых, модульная технология обучения предусматривает управление учебным процессом в соответ-

ствии с выдвигаемыми требованиями по специализации к выпускнику, что позволяет уменьшить, а иногда и исключить адаптацию молодого специалиста к конкретному виду деятельности.

Мы понимаем, что существуют риски компетентностно и профессионально ориентированного проектирования содержания учебных дисциплин: возможное ослабление принципа научности, нарушение целостности научного мировоззрения, утрата логики изучения материала, нарушение преемственности и междисциплинарных связей и т. п. Поэтому в процессе принятия коллегиальных управленческих решений необходимо исходить при анализе всех этапов учебно-воспитательного процесса в колледже не только из внутреннего, но и из внешнего контроля. На наш взгляд, наиболее оперативным и объективным можно назвать метод экспертных оценок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грузкова С. Ю., Грязнов А. Н. Проектирование содержания междисциплинарного курса в условиях реализации модульной технологии // Вестник ТИСБИ. 2017. № 1. С. 43–52.
2. Грузкова С. Ю. Проектирование содержания естественнонаучной и профессиональной подготовки студентов СПО (теоретический аспект) // Проблемы современного педагогического образования. 2016. № 53-9. С. 205–212.
3. Грузкова С. Ю. Структура и содержательное наполнение междисциплинарного курса в условиях реализации ФГОС СПО (для технических специальностей) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 2(39). С. 281–286.
4. Грузкова С. Ю., Грязнов А. Н. Проектирование содержания междисциплинарного курса в условиях реализации модульной технологии // Вестник ТИСБИ. 2017. № 1. С. 43–52.
5. Ноздрин Н. А. Организация дидактического управления колледжами технического профиля в процессе личностно-развивающего профессионального образования: концепция. Казань : Отечество, 2018. 36 с.
6. Камалева А. Р. Проектирование компетентностно-ориентированного содержания курса физики в условиях реализации ФГОС СПО // Вестник Томского государственного университета. 2015. № 398. С. 193–201.
7. Грузкова С. Ю., Русскова О. Б. Контроль практико-ориентированного обучения студентов в организациях среднего профессионального образования (на примере дисциплин естественнонаучного и профессионального цикла) // Заметки ученого. 2016. № 6(12). С. 16–20.

REFERENCES

1. Gruzskova S. Yu., Gryaznov A. N. Designing the content of an interdisciplinary course in terms of implementing modular technology // Bulletin of TISBI. 2017. Vol. 1. Pp. 43–52. (In Russ.).
2. Gruzskova S. Yu. Designing the content of natural science and vocational training of students of secondary vocational education (theoretical aspect) // Problems of modern pedagogical education. 2016. Vol. 53-9. Pp. 205–212 (In Russ.).
3. Gruzskova S. Yu. Structure and content of the interdisciplinary course in terms of the implementation of the GEF SPO (for technical specialties) // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2017. Vol. 2(39). Pp. 281–286. (In Russ.).
4. Gruzskova S. Yu., Gryaznov A. N. Designing the content of an interdisciplinary course in the implementation of modular technology // Bulletin of TISBI. 2017. Vol. 1. Pp. 43–52. (In Russ.).
5. Nozdrina N. A. Organization of didactic management of technical colleges in the process of personal-developing vocational education: concept. Kazan : Otechestvo, 2018. 36 p. (In Russ.).
6. Kamaleeva A. R. Designing the competence-oriented content of the course of physics in the context of the implementation of the GEF SPO // Bulletin of Tomsk State University. 2015. No. 398. Pp. 193–201. (In Russ.).
7. Gruzskova S. Yu., Russkova O. B. Control of practice-oriented education of students in organizations of secondary vocational education (for example, the disciplines of the natural science and professional cycle) // Notes of the scientist. 2016. Vol. 6(12). Pp. 16–20. (In Russ.).

Как цитировать статью: Камалева А. Р., Ноздрин Н. А. Методические условия проектирования учебных курсов колледжей технического профиля на основе модульности в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 401–406. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.173.

For citation: Kamaleeva A. R., Nozdrina N. A. Methodical conditions of designing training courses for technical colleges based on the modularity in the conditions of integration of educational and professional standards // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 401–406. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.173.

УДК 378.11:796
ББК 75.1

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.176

Korovin Sergei Semenovich,
Doctor of Pedagogical sciences,
Professor of the Chair of Theory and Methodology
of Sports disciplines, adaptive Physical Culture
and Medicine and Biology Bases of the Physical Education,
Orenburg State Pedagogical University
Orenburg,
e-mail: kss5656@yandex.ru

Kalimullin Rishat Ravgatovich,
Senior lecturer,
department of Theory and Methodology of Sports disciplines,
adaptive Physical Culture
and Medicine and Biology Bases of the Physical Education,
Orenburg State Pedagogical University
Orenburg,
e-mail: karirav@yandex.ru

Коровин Сергей Семенович,
д-р пед. наук,
профессор кафедры теории и методики
спортивных дисциплин, адаптивной физической культуры
и медико-биологических основ физического воспитания,
Оренбургский государственный педагогический университет,
г. Оренбург,
e-mail: kss5656@yandex.ru

Калимуллин Ришат Равгатович,
старший преподаватель
кафедры теории и методики спортивных дисциплин,
адаптивной физической культуры
и медико-биологических основ физического воспитания,
Оренбургский государственный педагогический университет,
г. Оренбург,
e-mail: karirav@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО КОНТРОЛЯ В ПРАКТИКЕ ФИЗИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ORGANIZATION AND IMPLEMENTATION OF COMPLEX MONITORING SYSTEM IN THE PRACTICE OF PHYSICAL EDUCATION

13.00.04 – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки,
оздоровительной и адаптивной физической культуры

13.00.04 – Theory and method of physical training, sport training, health-promoting and adaptive physical culture

Качество направленного использования ценностей физической культуры в образовании, всестороннем и комплексном воспроизводстве личности требует системной организации управления процессами физического образования, что, в свою очередь, обуславливает необходимость создания и реализации системы комплексного контроля процессов «трансляторов» физической культуры и результатов ее освоенности. Комплексный контроль при этом — система управленческих организационно-диагностических и оценочных действий по определению качества физического образования в части его (качества) соответствия общепринятым и (или) иным нормативно-правовым требованиям.

Система комплексного контроля представлена двумя компонентами — направлениями его организации и реализации: контроль системы физического образования (включает контроль факторов внешней среды, компетенций субъекта физического образования, образовательной среды) и контроль объекта физического образования (включает медико-биологическую и психолого-педагогическую формы контроля в отношении базовой и отдельно физической культуры личности). Психолого-педагогический контроль осуществляется в отношении тотальных размеров тела (физического развития), психологической, теоретической, физической, технической и поведенческой подготовленности; осуществляется контроль качества нравственной, эстетической, гражданской, трудовой, познавательной (интеллектуальной) и коммуникативной культуры обучающихся. Медико-биологическая форма контроля предусматривает диагностику и оценку показателей физического развития (тотальные размеры тела прежде всего), соотношения паспортного и биологического возраста, функциональной

подготовленности (состояние сердечно-сосудистой и дыхательной систем), физической работоспособности и физической адаптации, общее состояние здоровья.

The quality of the directed usage of the physical culture in education values, comprehensive and complex reproduction of the personality, demands the system organization of the management of physical education processes, that, in its turn, makes it necessary to create and realize the system of complex control of the processes of the “translators” of physical culture and the results of its assimilation. Complex control in this case is the system of the management, organization and diagnostics, and estimation actions to define the effectiveness of the process of physical education (processes of physical culture assimilation) and the quality of its correspondence to the established purposes-demands. The system of the complex

Control is represented by two components – directions of its organization and realization: control of a physical education system (including control of: external environment factors; physical education subject’s competences; the educational environment) and the control of a physical education object (including: medico biological, psychological and pedagogical forms of control concerning the basic and physical culture of the personality separately). Psychological and pedagogical control is realized with regard to the total sizes of the body, physical, technical, behavior, mental and theoretical readiness and also with regard to each component of the basic culture of the personality (ethical, aesthetic, civil, labour; intellectual (cognitive), communicative). The medico biological form of control comprises the diagnostics and evaluation of the data of physical growth (total sizes of the body, first of all), the correspondence of the passport

age to the biological, functional readiness (the state of the vascular and respiratory systems), physical working capacity and physical adaptation, general state of health.

Ключевые слова: управление, физическое образование, комплексный контроль, понятийный аппарат контроля, цель, объект контроля, предмет контроля, функции контроля, предпосылки разработки системы контроля, структура и содержание комплексного контроля, медико-биологическая и психолого-педагогическая формы контроля, основные показатели комплексного контроля.

Keywords: management; physical education; complex control; conceptual framework of control; a purpose; an object of control; a subject of control; functions of control; prerequisites of the control system workout; structure and content of complex control; medico biological and psychological and pedagogical forms of control; key indicators of complex control.

Введение

Актуальность исследования обусловлена основным противоречием между значительным функциональным потенциалом ценностей физической культуры в воспитании личности и ее культуры и недостаточным теоретико-методологическим и методическим обоснованием системы управления направленным использованием ценностей физической культуры, реализуемой в практике физического образования обучающихся. В этой связи очевидной является проблема создания системы комплексного контроля процесса освоения физической культуры как компонента целостной системы управления физическим образованием. Актуальность исследования обусловлена также недостаточной обоснованностью содержания характеристик основных методологических направлений комплексного контроля системы физического образования, учет и реализация которых в целом обеспечивают оптимизацию процессов освоения физической культуры в отношении воспитания личности и ее основных культурологических характеристик.

Научная значимость исследования определяется по систематизации существующих знаний о методологии организации (направления) и прикладных основах реализации комплексного контроля процессов освоения физической культуры в отношении базовой и физической культуры личности на всех этапах системы непрерывного и неспецифического физического образования; расширению представлений и номенклатуры контролируемых характеристик объекта — обучающегося формального физического образования в медико-биологической и психолого-педагогической форме; расширению представлений о системе комплексного контроля в части определения номенклатуры контролируемых характеристик сформированности базовой культуры личности.

Целесообразность разработки темы. Физическое образование как вид физической культуры на всех этапах онтогенеза человека и непрерывного его образования призвано обеспечить изначально становление (в дошкольном возрасте), а в дальнейшем воспитание физической культуры личности (ФКЛ), сформированность которой обеспечивают следующие (по сути, целевые) результаты:

— воспроизводство ментальности в сфере социокультурных ценностей и ценностей физической культуры;

— качественные характеристики социализации обучающихся в сфере образовательной и (в дальнейшем) профессиональной деятельности.

Реализация означенных целевых векторов в использовании физической культуры требует системности в организации и реализации процессов освоения ценностей физической культуры, что, в свою очередь, означает совместную деятельность субъектов физического образования, которая реализуется по установленным требованиям в отношении определенной цели [1, с. 463].

Изученность проблемы. Понятие «системная организация» деятельности по использованию физической культуры обращается к понятию «управление», под которым понимается свойство системы по обеспечению целостности структуры и оптимизации «жизнедеятельности» системы, а также оптимального функционирования системы; обеспечение режима деятельности по реализации программ деятельности для определенной цели. Таким образом, управленческая деятельность обеспечивает переход из одного состояния управляемой системы в другое, более качественное и востребованное [2, с. 380].

При этом направленное использование ценностей физической культуры предполагает, во-первых, управление системой физического образования с привлечением всех его субъектов в преобразование биосоциальной природы личности, во-вторых, организацию комплексного характера управления педагогическими воздействиями на человека.

В этой связи управление физическим образованием обучающихся «начального» (внутришкольного) уровня есть взаимодействие его субъектов на основе объективных закономерностей освоения физической культуры для достижения планового результата. Такая деятельность предполагает (главным образом) поиск и обоснование управленческого решения, подбор и реализацию содержания образования, контролирующие мероприятия, анализ хода и результатов деятельности [3, с. 421; 4, с. 470; 2, с. 496]. При этом достаточно значимым компонентом системы управления является контроль, который в связи с разнонаправленностью содержания физкультурно-спортивной деятельности по воспитанию культуры личности должен быть комплексным.

В связи со значимостью контроля (как компонента системы управления) можно определить основные методологические предпосылки разработки системы комплексного контроля в физическом образовании. Ими являются:

— содержание нормативно-правовых актов государства, «призывающих» сформировать основные культурологические характеристики обучающегося, отражающие сформированность современной, текущей и, если угодно, «перспективной» ментальности общества (прежде всего это отражение содержания всех ФГОСов, имеющих «хождение» в России, включая все этапы непрерывного образования);

— функциональный потенциал ценностей физической культуры в становлении, воспитании и формировании не только ФКЛ, но и компонентов и содержания базовой культуры личности, зарегистрированных в основных культурологических характеристиках человека;

— современные представления о структуре (компонентах) базовой культуры личности, понимаемой как совокупность основ познавательной, коммуникативной, нравственной, эстетической, трудовой и физической культуры личности, на которую ориентировано содержание образования и воспитания [5, с. 116].

Контроль (в широком смысле использования термина) является, по сути, этапом, компонентом и функцией общей системы управления физическим образованием;

это деятельность по определению особенностей функционирования системы физического образования и ее коррекции для улучшения (сохранения качества) «поведения» системы.

Комплексный контроль в физическом образовании — система управленческих организационно-диагностических и оценочных действий по определению качества процесса освоения ценностей физической культуры в отношении установленной (определенной, плановой) цели и задач [6, с. 187; 7, с. 154; 8, с. 161].

Цель исследования — разработать структуру и содержание системы комплексного контроля в практике физического образования.

Задачи исследования:

1. Уточнить основные методологические характеристики комплексного контроля.
2. Определить методологические основания комплексного контроля.
3. Определить основное содержание контролируемых характеристик системы организации физического образования.
4. Выявить контролируемые характеристики объекта физического образования в медико-биологической и психолого-педагогической форме комплексного контроля.
5. Обозначить основные характеристики контроля сформированности базовой культуры обучающихся.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в разработке содержания и основных методологических оснований комплексного контроля процессов физического образования.

Цель комплексного контроля — обеспечить качество физического образования и управления им на основе оптимизации взаимодействия (внешнего и внутреннего) субъектов и факторов физического образования.

Объектом комплексного контроля является управление физическим образованием обучающихся, а предметом — собственно качественно-количественные характеристики личности, ее физической культуры.

Функция комплексного контроля (основная) — информационная; отражает деятельность по определению качества соответствия полученных результатов физического образования прогнозируемым (целевым) результатам; выявлению качества «отклика» объекта физического образования (обучающегося) на педагогические воздействия.

В системе комплексного контроля физического образования можно также выделить следующие функции:

- ориентирующая; способствует своевременной коррекции содержания организационного и содержательного обеспечения физического образования в направлении достижения целевых результатов; действует в отношении всех субъектов образования;
- стимулирующая; отражает результаты рефлексии субъектов образования в отношении физкультурно-спортивной деятельности и ее результатов.

К числу задач комплексного контроля следует отнести следующие [9, с. 170–181; 10, с. 113–119; 11, с. 177–218].

1. Выявить систему (перечень) контролируемых показателей качества организации процесса физического образования и результатов этой образовательной деятельности.
2. Разработать и (или) выявить нормативные («внешние», общепринятые) и «внутренние» (полученные от «своих» воздействий) контролируемые показатели, соотноше-

ние которых (нормативных эталонных и полученных в ходе образования) позволит оценить в целом качество организации процесса освоения физической культуры в отношении как объекта, так и субъекта образовательной практики.

3. Определить факторы влияния (как негативные, сдерживающие, так и позитивные, прогрессивные) на динамику критериальных характеристик (показателей) комплексного контроля.

4. Определить (разработать) организационно-педагогические мероприятия, связанные с коррекцией содержания целостного процесса физического образования и физкультурно-спортивной деятельности (ФСД) в отношении объекта.

5. Подобрать соответствующие (по результатам контроля) способы (педагогические условия) коррекции содержания физкультурно-спортивной деятельности и организационно-педагогические мероприятия по улучшению качества физического образования.

Таким образом, методологическую основу комплексного контроля составляют следующие основные положения:

— определение основных направлений — компонентов и содержания комплексного контроля, отражающих всю полноту и комплексность системы педагогических воздействий на человека (объекта физического образования, обучающегося, спортсмена и т. п.) и «возвратных» реакций — результатов «отклика» объекта на эти воздействия;

— определение (подбор) методов и частных методик (тестов) регистрации и измерений двигательных и личностных свойств, качеств и функций — тестов; их соответствие требованиям надежности, объективности, информативности [12, с. 192–196];

— определение оптимального количества-качества показателей контроля, регистрация (измерение, тестирование) которых позволяла бы выявить и оценить с возможно большей полнотой всю совокупность изменений в двигательной и личностной подготовленности обучающихся.

Исходя из масштабности процесса физического образования, систему комплексного контроля целесообразно исследовать в двух основных компонентах — методологических направлениях (см. рисунок на стр. 404):

- контроль системы организации физического образования;
- контроль объекта физического образования (спортивной подготовки) [13, с. 13–20; 14, с. 397–422; 15, с. 571–613; 7, с. 406; 11, с. 177–218 и др.].

Эта система в полном объеме отражает направления функционирования и реализации контрольно-диагностических мероприятий в отношении как организационно-педагогических начал физического образования, так и его результатов — основных характеристик культуры личности, зафиксированных в измененных двигательных и личностных способностях и потребностях обучающихся.

Анализ содержания представленного материала (см. рисунок на стр. 410) показывает, что основными составляющими компонента комплексного контроля «контроль системы организации физического образования» являются:

- контроль и оценка факторов внешней среды;
- контроль и оценка компетентности субъекта организации и реализации содержания физического образования (учитель, тренер);
- контроль и оценка факторов образовательной среды.



Рисунок. Система комплексного контроля в физическом образовании

Контроль факторов внешней среды — условий реализации физического образования — осуществляется в отношении диагностики и оценки следующих основных показателей [13, с. 53–59; 14, с. 400; 16, с. 408; 12, с. 49–53; 11, с. 177–181 и др.]:

— качество санитарно-гигиенических условий организации и реализации всех форм освоения физической культуры, осуществляемых в рамках деятельности образовательной организации (классно-урочная, внеклассные, в режиме дня);

— оптимальная периодичность и систематичность учебных занятий в структуре учебной недели, четверти и года (включая внеклассные и внешкольные мероприятия);

— качественно-количественные характеристики спортивного инвентаря и специального оборудования (как отражение возможно более широкого фонда материальных ценностей физической культуры), «сопровождающего» и обеспечивающего полноценную реализацию содержания программного материала (содержательного обеспечения всех форм организации процессов освоения физической культуры);

— состояние спортивного(ых) сооружения(ий) (всех спортивных площадей), бытовой обеспеченности образовательного процесса по освоению физической культуры;

— отношение преподавательского состава (преподавателей других школьных учебных предметов) и иных субъектов образования в конкретной образовательной организации к физической культуре и ФСД; включенность в школьное физкультурное движение;

— качество соблюдения «защитных» (предупреждающих) мероприятий и техники безопасности (обеспечение безопасности жизнедеятельности обучающегося в образовательной организации, включая систему охраны и допуска в образовательную организацию, соблюдение всех требований к технике безопасности в ходе реализации всех форм организации и освоения содержания ФСД).

При этом факторы внешней среды процессов освоения физической культуры есть отражение среды образовательной системы в целом; их (факторы внешней среды) следует понимать как совокупность климатических, экологических, социально-экономических и политических факторов, оказывающих влияние на внутренние характеристики (регламенты) физкультурной образовательной системы [5, с. 160].

Контроль и оценка компетентности субъекта образования (преподавателя) заключается в диагностике и оценке сформированности:

— способности к направленному использованию ценностей физической культуры в воспитании, обучении и развитии обучающихся на основе индивидуальных психофизических потребностей и способностей;

— готовности создавать и реализовывать образовательные программы по физической культуре (прежде всего речь идет о создании программно-содержательного обеспечения ФСД);

— способности подбирать и эффективно использовать принципы, методы, средства и организационные формы освоения физической культуры;

— способности решать задачи формирования базовой культуры личности в ходе физического образования;

— способности создавать и эффективно использовать образовательную среду в процессе реализации содержания предмета «Физическая культура» для достижения личностных, метапредметных и предметных результатов образования;

— готовности к взаимодействию с другими участками образовательного процесса и обучающимися; поддерживает их активность, инициативность и самостоятельность обучающихся в ходе ФСД.

Представленная совокупность компетенций определяет основные ориентиры профессионального совершенствования и самосовершенствования.

На основе сложившихся научных представлений о структуре образовательной среды (как совокупности информационных, технических, методологических и методических средств и элементов инфраструктуры образовательной организации) контроль и оценка факторов образовательной среды осуществления в отношении:

— комплекса информационно-образовательных ресурсов (различные носители информации, совокупность учебно-методического сопровождения и обеспечения образовательного процесса);

— программно-содержательное обеспечение процесса освоения физической культуры (физического образования) (по сути — методическое обеспечение реализации двигательных и педагогических ценностей физической культуры);

— разработанности и качества направленного использования образовательных технологий, методических направлений, методик (в части соблюдения принципов, форм освоения физической культуры, методов);

— финансового обеспечения физического образования;

— кадрового обеспечения процесса физического образования (учителя физической культуры, учителя смежных предметов — дисциплин, обслуживающий персонал и т. п.).

В целом контроль содержания (составляющих) компонента «объект физического образования» осуществляется в направлении выявления и оценки состояния культуры личности в отношении как базовой, так и физической культуры личности (ФКЛ). Контроль состояния ФКЛ (его выделение как компонента базовой культуры личности) осуществляется, тем не менее, особо, так как его становление — полностью прерогатива физического образования.

Дуализм души и тела, понимаемый как существующая данность равноправных, несводимых друг к другу и нетождественных друг другу объектов — телесно-

духовных сущностей человека, — по объему и качеству компоненты «присутствия» в человеке естественно-биологических и социальных (душевно-духовных) характеристик [17, с. 332; 1, с. 178], обуславливают целесообразность выделения в структуре комплексного контроля и оценки состояния объекта физического образования (обучающегося) двух его форм:

— психолого-педагогический контроль;

— медико-биологический (врачебно-физиологический) контроль [11, с. 177–181; 14, с. 396–410; 7, с. 406–412].

При этом все, что касается контроля показателей и характеристик базовой культуры личности, есть только прерогатива психолого-педагогической формы контроля. Что же касается контроля показателей физической культуры личности, то «работают» обе формы комплексного контроля.

Медико-биологический контроль — система измерительно-диагностических мероприятий и оценки их результатов в отношении морфофункциональных свойств, качеств и функций обучающихся.

В широкой практике освоения физической культуры (процесса несколько дистанцированного от спортивной подготовки, спорта высших достижений по специфике, избирательности и «глубине» воздействий) медико-биологический контроль в физическом образовании предусматривает диагностику и оценку следующих основных характеристик телесной (биологической) сферы человека.

1. Физическое развитие обучающихся, диагностируемое и оцениваемое по следующим показателям: длина тела, масса тела, окружность грудной клетки (обхват груди), весоростовой индекс Кетле, некоторые обхватные размеры тела (обхват рук, ног и т. д.), состояние опорно-двигательного аппарата (телосложение, осанка, жировые отложения). Показатели физического развития в целом определяют и задают более реабилитационно-коррекционную направленность физического образования.

2. Биологический возраст и (в этой связи) соотношение показателей (соответствие) паспортного (количество прожитых лет и месяцев) и биологического возраста (зрелость морфофункциональных систем). Характеризует биологическую зрелость человека (акселерат, ретардант), его адаптационные возможности в отношении переносимости психофизической нагрузки в процессе физического образования (последнее, собственно, и задает и содержание ФСД, и ее наугрубочную стоимость).

3. Функциональная подготовленность, определяемая по показателям физической работоспособности как отражением сформированности сердечно-сосудистой и дыхательной систем (показатель ИГСТ, PWC/170, различные другие функциональные пробы, ЖЕЛ, состояние кожного покрова и потоотделения в ходе занятий), состояние анализаторов (зрительного и вестибулярного прежде всего), динамометрия, латентное время двигательной реакции (простой и сложной).

4. Общее состояние здоровья, диагностика и оценка которого определяется по качеству-количеству соматических и нервно-мышечных заболеваний (степень их тяжести, продолжительность, количество), а также по показателям травмируемости (качество-количество травм и повреждений, полученных в процессе жизнедеятельности и практике физического образования). Состояние здоровья определяется, как правило, специалистами в ходе медицинских осмотров.

Основными методами медико-биологического контроля являются:

- углубленное медицинское обследование (комплекс методов измерений различных состояний физического развития; определения состояния здоровья по данным отслеживания и наблюдения);

- тестирование физической работоспособности для контроля и оценки функциональной подготовленности (деятельности жизнеобеспечивающих функций), различные функциональные пробы;

- определение специальной тренированности с использованием частных методик определения показателей каждой из функциональных систем (лабораторные методы).

Психолого-педагогический контроль — система специальных измерительно-диагностических мероприятий (исследовательской деятельности) по определению и оценке результатов освоения физической культуры в отношении двигательных и личностно-психологических способностей и потребностей.

Рассматривая систему психолого-педагогического контроля в практике физического образования, следует отметить ее методологическое основание — в целом компоненты и содержание психолого-педагогического контроля отражают его направленность на диагностику (определение) и оценку показателей — характеристик в целом культуры личности, в структуре которой следует выделить, главным образом, состояние сформированности:

- сущностных характеристик физической культуры личности;

- основных характеристик базовой культуры личности: нравственной, трудовой, познавательной (интеллектуальной), эстетической, коммуникативной, физической, гражданской.

Тем не менее система психолого-педагогического контроля физической культуры личности в реальной практике физического образования предусматривает диагностику и оценку следующих основных характеристик двигательной и личностной сферы обучающихся:

1. Теоретическая подготовленность, отражающая сформированность системы знаний в сфере физической культуры:

- общего характера, включающих: социологические аспекты физической культуры и спорта; роль и место физической культуры в системе социокультурных ценностей, а также в системе культуры человека; понятия видов спорта (отечественных и зарубежных); знания истории спорта страны, ее символики и атрибутики; предназначения спортивных сооружений и инвентаря, основ спортивной этики, соревновательной практики и основ правил судейства (соревнований);

- специального характера, отражающих требования ФГОС в части сформированности предметных результатов в области познавательной (интеллектуальной культуры) и свидетельствующих об освоенности знаний: истории физического образования, спорта, олимпийского движения; основных видов физической культуры и их роли в жизни и деятельности человека; средств, принципов, методов и форм организации занятий физическими упражнениями (в том числе самостоятельных); теории и методики формирования и поддержания ЗОЖ, сохранения и укрепления индивидуального здоровья; инструкторских и судейских знаний (от ФГОС — предметные результаты в области познавательной культуры).

В ходе контроля теоретической подготовленности особое значение приобретает контроль осознанности и понимания полученных знаний, а также умений использовать сформированные знания в организованной коллективной и самостоятельной ФСД.

2. Физическая подготовленность, свидетельствующая о состоянии двигательных (физических) качеств и определяющих их двигательных способностях (гибкости, силы, быстроты, выносливости, ловкости (как отражение координационных способностей)).

3. Техническая подготовленность, отражающая объем и качество освоенности техники выполнения жизнеобеспечивающих и физкультурно-спортивных двигательных действий до уровня двигательных умений (навыков в дальнейшем).

4. Психологическая (психическая) подготовленность в отношении проявлений: мотивов ФСД; в целом направленности на освоение физической культуры; сознательности и активности в ходе физического образования; отношения к ФСД; психоэмоциональной устойчивости; настойчивости и воли, ценностных ориентаций в сфере физической культуры, творческой инициативы.

5. Поведенческая (коммуникативная) подготовленность, оцениваемая по совокупности проявляемых личностных качеств поведения в отношении всех субъектов физического образования, гуманного и толерантного отношения к участникам совместной ФСД; включенность в ФСД и инструкторская активность в ней (более подробно о структуре физической культуре личности и признаках сформированности см. [18, с. 12–16; 19, с. 29–33]).

Главными и обобщенными характеристиками нравственной культуры обучающегося являются:

- знания требований морали и глубина их осмысления (нравственное сознание) к различной деятельности (и не только ФСД), поведению, отношению к ФСД и участникам совместной работы;

- степень (качество-количество) сформированных нравственных привычек, проявляющихся в повседневной и физкультурно-спортивной деятельности (отношение к здоровью, толерантность при взаимодействии с субъектами ФСД и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья);

- характер нравственной ориентации в сложных жизненных ситуациях, проявление нравственной воли и эмоций; готовность позиционировать себя в совместной ФСД, нести ответственность за собственную ФСД;

- инициатива и творчество в организации и реализации ФСД (включая массовые спортивно-оздоровительные мероприятия) с проявлением активности, дисциплинированности, взаимопомощи, умения предупреждать и устранять конфликтные ситуации на основе уважения и доброжелательности;

- мера нравственных требований к себе: адекватное чувство собственного достоинства и его проявление в повседневной жизни, образовательной и физкультурно-спортивной деятельности.

В прикладном отношении сформированность эстетической культуры можно диагностировать по следующим признакам:

- освоенность мирового художественного наследия эстетической направленности и творческой деятельности в сфере физической культуры и спорта;

— готовность к наблюдению, определению и оценке поведенческой деятельности субъектов ФСД (включая коммуникативную) с позиций прекрасного (отвратительно-го) на основе проявлений отношения к себе, людям, обществу в соответствии с общепринятыми нормами;

— способность понимать и воспринимать красоту культуры двигательной деятельности, движений, действий и поведения в практике повседневной и ФСД;

— направленность организованной и самостоятельной ФСД на формирование культуры физического здоровья, телосложения и правильной осанки;

— восприятие двигательной деятельности своей и субъектов физического образования (включая массовые спортивные мероприятия) с точки зрения красоты, прекрасного, эстетической привлекательности; активность и инициативность участия в эстетически окрашенной ФСД.

Усилия педагога в части формирования трудовой культуры обучающегося должны быть направлены на формирование способностей и готовности обучающегося к следующему (как критерии диагностики и оценки):

— преодоление посильных трудностей повседневной и ФСД; выполнение образовательных и учебно-тренировочных заданий в полном объеме и с надлежащим качеством;

— организация и реализация процессов самостоятельного освоения физической культуры в различных формах, соблюдение безопасности ФСД, спортивных сооружений и инвентаря; поддержание их рабочего состояния;

— самостоятельная организация (планирование, контроль) и осуществление ФСД по профессионально-прикладным видам ФСД; осуществление подбора содержания ФСД в связи с профессиональным самоопределением и ориентацией на специфику образовательной и профессиональной деятельности;

— проявление знаний прикладного характера о роли ценностей физической культуры в обеспечении качества профессионального самоопределения, профессионального образования и собственно профессиональной деятельности;

— поддерживание в процессе образовательной деятельности соответствующего уровня работоспособности; знание способов ее оптимизации (поддержание психического и функционального состояния);

— инициативность, активность и проявляемые при этом добросовестность и творческое начало в организации массовых спортивных и спортивно-оздоровительных мероприятий.

В целом сформированность гражданской культуры можно определить по следующим основным характеристикам:

— знание истории развития физической культуры и спорта в России, спортивного движения России и истории развития физической культуры и спорта своего края (республики, области и т. п.);

— знание, понимание, точно и всегда выполняемые правила повседневной, образовательной и ФСД с соблюдением своих прав и свобод; ответственное отношение к порученному делу, проявление осознанной дисциплинированности;

— сознательность и активность в выполнении социальных обязанностей; активность в принятии коллективных решений в ФСД и образовательной практике;

— уважительное отношение к Родине и государственной символике, обществу (членам коллектива), природе, семье;

— готовность работать (учиться) в коллективе и взаимодействовать с ним на основах нахождения паритета своих и социальных потребностей;

— уважительное отношение к традиционным ценностям многонационального российского общества.

Основными показателями (характеристиками) интеллектуальной (познавательной) культуры личности являются:

— знание и понимание теоретических и методических основ теории и методики физической культуры (включая историю развития спорта, олимпийского движения; ценностей физической культуры и ее структуры) и основных сведений научных (учебных) дисциплин, сопряженных с физической культурой; основных сведений о роли физической культуры в становлении личности, поддержании ЗОЖ, сохранении и укреплении индивидуального здоровья;

— знание основных характеристик личностной физической культуры; владение способами подбора содержания ФСД по направленному воспитанию двигательных и личностных способностей физической культуры личности;

— владение методами-операциями и элементами методов-действий исследовательской деятельности; научное мировоззрение и теоретическое мышление;

— знание и владение основами методологии; способность к самообразовательной деятельности в сфере физической культуры и спорта в отношении дидактических основ ее освоения; понимание роли физкультурного образования для практики профессионального и личностного продвижения;

— готовность создавать и реализовывать программы физкультурного совершенствования и самосовершенствования различной направленности с учетом личностных (социальных) потребностей и образовательных (условий) возможностей.

Коммуникативную культуру обучающихся можно диагностировать и оценивать по следующим основным характеристикам:

— проявление культуры речи в процессе взаимодействия с участниками ФСД; проявление уважения и общительности в совместной ФСД к сверстникам, младшим партнерам и взрослым;

— умение участвовать в обсуждении хода и результатов совместной ФСД; принимать совместные решения и находить при этом компромиссные их варианты; логически формулировать положения системы знаний в сфере физической культуры, правильно пользоваться понятиями физической культуры;

— умение стилистически грамотно, логично, аргументированно и обоснованно излагать мысли собеседнику; владение при этом устной и письменной речью, монологической контекстной речью;

— умение самостоятельно осуществлять поиск информации (включая методологические основания ФСД) по вопросам сферы физической культуры; подготовленность к реализации самостоятельной исследовательской деятельности;

— умение подбирать оптимальные способы поведения (решения задач) в соответствии со сложившейся ситуацией ФСД; находить способы взаимодействия с партнерами; быть подготовленным к инструкторской деятельности.

Заключение

Оптимизация системы управления физическим образованием обусловлена, в том числе, качеством организации и реализации системы комплексного контроля, который разворачивается в методологических направлениях контроля и оценки качества организации этого процесса (субъектная составляющая) и, собственно, объекта физического образования — обучающегося. Контроль системы организации физического образования предусматривает диагностику, оценку и коррекцию (впоследствии) факторов внешней среды, основных характеристик компетентности субъекта физического образования и характеристик образовательной среды. Комплексный контроль в отношении объекта физического образования — обучающегося — разворачивается в медико-биологической и психолого-педагогической форме, что позволяет оптимизировать процесс физического образования в направлении воспитания, диагностики и оценки сформированности базовой культуры личности: нравственной, эстетической, трудовой, гражданской, интеллектуальной, физической, коммуникативной. При этом реализация медико-биологического контроля обеспечивает диагностику и оценку более «телесной» культуры обучающегося, тогда как психолого-педагогический — душевно-духовную составляющую личности. В этой связи представляется значимым для теории и практики физического образования ориентация в подборе содержания физкультурно-спортивной деятельности на основные культурологические характеристики личности, что обеспечивает реализацию основополагающей цели образования вообще и физического в частности — воспитание личности, формирование ее ментальности.

На основании результатов проведенного исследования можно сформулировать следующие основные **выводы**.

1. Качество управления процессами освоения физической культуры в ходе реализации физического образования обусловлено (в том числе) и разработанностью основных методологических характеристик комплексного контроля, задающих основные направления его организации и реализации. В этой связи цель комплексного контроля — обеспечение качества физического образования на основе оптимизации взаимодействия всех его субъектов; объект — управление физическим образованием, предмет —

базовая культура личности. Основными задачами комплексного контроля являются: определение системы контролируемых характеристик и нормативных оснований для их оценки; выявление факторов развития личности и основных мероприятий (в этой связи) по подбору содержания физкультурно-спортивной деятельности и его коррекции по результатам контроля.

2. Систему комплексного контроля в физическом образовании обучающихся составляют следующие методологические положения: определение основных направлений — компонентов содержания компонентов комплексного контроля, отражающих всю полноту и комплексность системы педагогических воздействий на человека; определение методов и частных методик объекта физического образования; определение оптимального количества-качества показателей — характеристик контроля, позволяющих выявить и оценить двигательную и личностную подготовленность обучающихся. При этом методологическими направлениями «развертывания» и развития системы комплексного контроля являются система организации физического образования и объект физического образования.

3. Качество системных педагогических воздействий на становление и воспитание личности, ее базовой культуры (включая физическую) обусловлено в существенной мере системной организацией физического образования, контроль качества содержательного обеспечения которой включает контроль факторов внешней среды, компетентности субъекта физического образования и собственно образовательной среды.

4. Эффективность комплексного контроля (равно как и всей системы управления физическим образованием) обусловлена качеством определения (далее изучения) динамики контролируемых характеристик базовой культуры объекта физического образования («отклик» обучающегося на воздействия). При этом контроль объекта физического образования организуется в медико-биологической и психолого-педагогической формах. Первая включает следующие основные содержательные характеристики: физическое развитие, биологический возраст и соотношение этого показателя с паспортным возрастом, функциональная подготовленность и общее состояние здоровья. Вторая — теоретическая, физическая, техническая, психическая и поведенческая (коммуникативная) подготовленность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Философский энциклопедический словарь / под ред. Л. Ф. Ильичева, П. Н. Федосеева, С. М. Ковалева, В. Г. Панова. М. : Советская энциклопедия, 1983. 840 с.
2. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. М. : Политиздат, 1980. 445 с.
3. Педагогика / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, А. И. Мищенко, Е. П. Шиянов. М. : Школа-Пресс, 1998. 512 с.
4. Российская педагогическая энциклопедия : в 2 т. / гл. ред. В. В. Давыдов. М. : Большая Российская энциклопедия. Т. 2. 1998. 672 с.
5. Коджаспирова Г. М., Коджаспиров А. Ю. Словарь по педагогике. М. : ИКЦ «МарТ» ; Ростов н/Д : Издательский центр «МарТ», 2005. 448 с.
6. Железняк Ю. Д., Кулишенко И. В., Крякина Е. В. Методика обучения физической культуре. М. : Академия, 2013. 256 с.
7. Холодов Ж. К., Кузнецов В. С. Теория и методика физической культуры и спорта. М. : Академия, 2014. 480 с.
8. Терминология спорта. Толковый словарь спортивных терминов / сост. Ф. П. Сулов, Д. А. Тышлер. М. : СпортАкадемПресс, 2001. 480 с.
9. Никитушкин В. Г. Теория и методика юношеского спорта. М. : Физическая культура, 2010. 280 с.
10. Никитушкин В. Г. Многолетняя подготовки юных спортсменов. М. : Физическая культура, 2010. 240 с.
11. Основы управления подготовкой юных спортсменов / под ред. М. Я. Набатниковой. М. : Физкультура и спорт, 1982. 280 с.

12. Никитушкин В. Г. Основы научно-методической деятельности в области физической культуры и спорта. М. : Советский спорт, 2013. 280 с.
13. Никитушкин В. Г. Комплексный контроль в подготовке юных спортсменов. М. : Физкультура и спорт, 2013. 208 с.
14. Матвеев Л. П. Теория и методика физической культуры. М. : Физкультура и спорт, 1991. 543 с.
15. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и ее практические приложения. М. : Советский спорт, 2005. 820 с.
16. Теория и методика спорта / под общ. ред. Ф. П. Сулова, Ж. К. Холодова. М. : Воениздат, 1997. 416 с.
17. Всемирная энциклопедия: философия / гл. ред. и сост. А. А. Грицанов. М. : АСТ ; Минск : Харвест, Современный литератор, 2001. 1312 с.
18. Коровин С. С. Теория и методика формирования физической культуры личности. Оренбург : ОГПУ, 2005. 72 с.
19. Коровин С. С. Введение в теорию и дидактические основания физической культуры : курс лекций по теории и методике физической культуры. Оренбург: ОГПУ, 2006. 132 с.

REFERENCES

1. Ilichev L. F., Fedoseev P. N., Kovalev S. M., Panov V. G. (eds.). Philosophical encyclopedic dictionary. M. : Sov. Encyclopedia, 1983. 840 p. (In Russ.).
2. Frolov I. T. (ed.). Philosophical dictionary. M. : Politizdat, 1980. 445 p. (In Russ.).
3. Slastenin V. A., Isaev I. F., Mishchenko A. I., Shiyanov E. P. Pedagogics. M. : Shkola-Press, 1998. 512 p. (In Russ.).
4. Davydov V. V. (ed.). Russian pedagogical encyclopedia. M. : Large Russian encyclopedia. Vol. 2. 1998. 672 p. (In Russ.).
5. Kodzhaspirov G. M., Kodzhaspirov A. Y. Dictionary of pedagogy. M. : Mart Publ.; Rostov on Don : Mart Publ., 2005. 448 p. (In Russ.).
6. Zheleznyak Yu. D., Kulishenko I. V., Kracina E. V. Methodology of physical culture teaching. Moscow, Akademiya Publ., 2013. 256 p. (In Russ.).
7. Kholodov Zh. K., Kuznetsov V. S. Theory and methodology of physical culture and sports. M. : Akademiya, 2014. 480 p. (In Russ.).
8. Suslov F. P., Tyshler D. A. Terminology of the sport. Explanatory dictionary of sports terms. M. : Sportakadempres, 2001. 480 p. (In Russ.).
9. Nikitushkin V. G. Theory and methods of youth sports. M. : Phizicheskaya Kultura, 2010. 280 p. (In Russ.).
10. Nikitushkin V. G. long-Term training of young athletes. M. : Phizicheskaya Kultura, 2010. 240 p. (In Russ.).
11. Kabatnikova M. J. (ed.). Fundamentals of management training for young athletes. M. : Phizicheskaya Kultura i Sport, 1982. 280 p. (In Russ.).
12. Nikitushkin V. G. Bases of scientific and methodical activity in the field of physical culture and sports. M. : Sovetskii Sport, 2013. 280 p. (In Russ.).
13. Nikitushkin V. G. Comprehensive control in the training of young athletes: monograph. M. : Phizicheskaya Kultura i Sport, 2013. 208 p. (In Russ.).
14. Matveev L. P. Theory and methods of physical culture. M. : Phizicheskaya Kultura i Sport, 1991. 543 p. (In Russ.).
15. Platonov V. N. The system of training athletes in Olympic sports, the General theory and its practical applications. M. : Sovetskii Sport, 2005. 820 p. (In Russ.).
16. Suslov F. P., Kholodov Zh. K. (eds.). Theory and methodology of sport. M. : Voениzdat, 1997. 416 p. (In Russ.).
17. Gritsanov A. A. World encyclopedia: philosophy. M. : AST ; Minsk, 2001. 1312 p. (In Russ.).
18. Korovin S. S. Theory and methods of formation of physical culture of the person. Orenburg : OGPU, 2005. 72 p. (In Russ.).
19. Korovin S. S. Introduction to the theory and didactic foundations of physical culture: lectures on the theory and methodology of physical culture. Orenburg : OGPU, 2006. 132 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Коровин С. С., Калимуллин Р. Р. Организация и реализация системы комплексного контроля в практике физического образования // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 407–415. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.176.

For citation: Korovin S. S., Kalimullin R. R. Organization and implementation of complex monitoring system in the practice of physical education // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 407–415. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.176.

УДК 130.2
ББК 71

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.110

Рябков Владимир Михайлович,
doctor of pedagogical sciences,
honored worker of the RF higher school,
correspondence member
of the International academy of information science,
emeritus professor of Chelyabinsk State
Institute of Culture,
professor of the department of socio-cultural activity,
Chelyabinsk State Institute of Culture,
e-mail: ryabkov2010@yandex.ru

Рябков Владимир Михайлович,
д-р пед. наук, профессор,
заслуженный работник высшей школы РФ,
член-корреспондент
Международной академии информатизации,
почетный профессор Челябинского государственного
института культуры,
профессор кафедры социально-культурной деятельности,
Челябинский государственный институт культуры,
e-mail: ryabkov2010@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ДОСУГА В НАСЛЕДИИ АРИСТОТЕЛЯ

ISSUES LEISURE IN THE ARISTOTLE'S HERITAGE

13.00.05 – Теория и методика организации социально-культурной деятельности

13.00.05 – Theory and method of the socio-cultural activity

Современное изучение истории социально-культурной деятельности невозможно без проникновения в глубины истории Древней Греции, оставившей нам большое и интересное наследие, особенно многочисленные формы досуговой деятельности. Формы досуга Древней Греции широко представлены в работе В. М. Рябкова «Антология форм культурно-досуговой деятельности». Автор статьи, опираясь на исследования таких ученых, как В. Ф. Асмус, Э. Д. Фролов, Г. Г. Волощенко, А. Ф. Лосев, Н. Ф. Максютин, раскрывает некоторые стороны досуга в наследии Аристотеля. Однако главное внимание в статье обращено на философский труд Аристотеля «Политика», в котором Аристотель рассматривает различные стороны досуга. Живший в эпоху рабовладельческого строя Аристотель отдает предпочтение досугу аристократов-рабовладельцев. Обосновывая досуг как определяющее начало для всей в человеческой деятельности, Аристотель выдвигает суждение о том, что «досуг должен быть предпочтен деятельности», задумывается о том, чем этот досуг нужно заполнить, какими разумными формами.

Автор статьи, исследуя трактат Аристотеля «Политика», приходит к убеждению, что Аристотель рассматривал досуг как удовольствие, счастье и блаженство, но это удовольствие выпадает на долю не всех, а только не занятых людей.

В статье рассматривается и такое понятие, как «высокий досуг». Главная функция высокого досуга — это деятельность. Досуг носит деятельностный характер. Автор вводит в научный оборот совершенно новое понятие, определенное Аристотелем, — философия досуга.

Философские идеи Аристотеля о досуге и его философия досуга — это напутствие потомкам в практической деятельности организации досуга. Сегодня идеи Аристотеля о досуге звучат современно и востребованы наукой о досуге.

Currently, the study of the social-cultural activity history is impossible without penetration into the depths of Ancient Greece history, into its big and interesting heritage especially into the multiple forms of leisure activity. Forms of leisure of Ancient Greece have been widely presented in the work by V. M. Ryabkov "Anthology of cultural-leisure activity

forms". The author of the article using the studies of such researchers as V. F. Asmus, E. D. Frolov, G. G. Voloshchenko, A. F. Losev, N. F. Maksyutin discloses some sides of leisure activity in Aristotle's heritage. The article pays much attention to the philosophy work "Politics" by Aristotle in which Aristotle examined different sides of leisure activity. Aristotle who lived in the slave-owning system epoch preferred the leisure activity of slave owners-aristocrats.

Justifying leisure activity as a defining start for all human activity Aristotle proposed "a judgment that leisure should be preferred to activity", at the same time thinking of what reasonable forms should this leisure be filled with.

Studying the work "Politics" by Aristotle the author of the article arrived at the conclusion that Aristotle considered leisure as a pleasure, happiness and joy but this pleasure falls not to everybody but only to the idle people, the people involved leisure activity.

The article also considers the "high leisure" notion. The main function of high leisure is activity. Leisure has an activity character. In his work the author introduces into scientific usage of perfectly new notion determined by Aristotle "philosophy of leisure". Philosophical ideas of Aristotle on leisure and his "philosophy of leisure" — are parting words to off-springs in practical activity of leisure time organization. Today Aristotle's ideas on leisure sound urgent and are in demand by the leisure science.

Ключевые слова: Аристотель, Сократ, культурология, досуг, искусство, наслаждение, блаженство, удовольствие, античность, философия досуга, формы, история социально-культурной деятельности, философы, философская наука, Древняя Греция.

Keywords: Aristotle, Socrates, culturology, leisure, art, delight, pleasure, antiquity, history of social-cultural activity, philosophers, philosophical science, Ancient Greece.

Введение

Актуальность темы. Современное исследование истории досуга невозможно без проникновения в глубины истории Древней Греции, оставившей нам большое и интересное наследие, в особенности многочисленные формы

досуговой деятельности. Аристотель, развивая различные стороны философской науки, оставил своим потомкам интересные мысли о досуге. Аристотель, живший в эпоху рабовладельческого строя, отдает предпочтение досугу аристократов-рабовладельцев.

Историография проблемы. Ученые неоднократно обращались к проблеме досуга периода Античности. Это такие ученые, как профессор В. Ф. Асмус [1], профессор Э. Д. Фролов [2–4], профессор Д. П. Миртов [5]. Особо надо выделить исследования профессора Г. Г. Волощенко, посвященные досугу, его происхождению и развитию [6–10]. Заслуживает внимания работа профессора Казанского государственного института культуры Н. Ф. Максютин «Очерки истории досуга» [11], а также известного философа профессора А. Ф. Лосева [12]. Необходимо также выделить работы В. М. Рябкова [13], раскрывающие богатейший арсенал форм досуговой деятельности Древней Греции и Рима в период Античности. Главное внимание нами уделено трактату «Политика» Аристотеля [14].

Э. Д. Фролов, советский и российский историк, антиковед-эллинист, доктор исторических наук, заведующий кафедрой истории Древней Греции и Рима Санкт-Петербургского государственного университета в одной из своих работ «Парадоксы истории — парадоксы античности» писал: «Одной из важнейших отличительных черт античности как цивилизации *sui generis* было широко распространенное среди греков и римлян восприятие досуга, т. е. времени, свободного от каких-либо материально-необходимых занятий, как неотъемлемого свойства гражданского состояния. Так именно будет трактовать тему досуга величайший философский ум древности — Аристотель. Но уже его великий предшественник Сократ, сосредоточивший внимание философии на проблемах социальной жизни, по словам его древнего биографа, восхвалял досуг как драгоценное достояние» [4, с. 292].

Научная новизна. Ученые, как правило, рассматривали досуг в период Античности (Г. Г. Волощенко), восприятие досуга среди греков и римлян и его восхваление философами — Сократом и Аристотелем (Э. Д. Фролов), место досуга в эстетике (А. Ф. Лосев), формы досуга в Древней Греции и Риме (В. М. Рябков, Н. Ф. Максютин) и др. Однако научную проблему «Аристотель и досуг» никто из исследователей-культурологов не рассматривал.

Цель данной работы — на основе философского наследия Аристотеля, его трактата «Политика», а также исследований досуга Античности раскрыть суть подхода греческого философа к понятию «досуг», его феномен досуга.

Задачи исследования:

- изучить трактат Аристотеля «Политика» и его биографию;
- рассмотреть содержание досуга, его функции и философию досуга в трактовке Аристотеля;
- исследовать труды ученых, рассматривавших свободное время и досуг Античности;
- выявить, в каких работах раскрыты учеными формы досуговой деятельности Древней Греции и Рима.

Теоретическая и практическая значимость работы. Впервые осуществлен подход к проблеме «Аристотель и досуг». В научный оборот в культурологии введено понятие «философия досуга». Раскрыт взгляд Аристотеля на досуг как наслаждение, блаженство и удовольствие. Это позволит в практике культурно-

досуговой деятельности организаторам добиваться, чтобы зрители, посетители, участники досуговых мероприятий испытывали в сфере досуга удовольствие, блаженство и наслаждение.

Основная часть

Великого греческого философа Аристотеля по справедливости называют отцом и творцом отдельных наук — логики, политики, естествознания, риторики, теории искусства. По значению в истории человеческой из древних философов с ним может быть поставлено наравне только одно имя — имя его великого учителя Платона.

Д. П. Миртов [5], исследуя биографию Аристотеля, писал: «О жизни Аристотеля в древнее время существовала богатейшая литература, но так как от нее до нас дошли только жалкие остатки, а сведения, сообщаемые писателями позднейшего времени, требуют к себе осторожного отношения, то при установке биографических данных об Аристотеле нередко приходится ограничиваться предположениями. Аристотель родился в 384 г. до Р. Хр. в Стагире, греческой колонии во Фракии, почему нередко и называется в древних источниках Стагиритом. Отец его, Никомах, был врачом и другом македонского царя Аминты. Это обстоятельство, видимо, имело свое значение в жизни Аристотеля. Происходивший из старинной фамилии врачей и сам знаменитый врач своего времени, написавший несколько сочинений по медицине и физике, Никомах, естественно, и сыну своему должен был дать соответствующее образование. Мы не имеем точных сведений о том, сколько времени Аристотель воспитывался под руководством своего отца; из древних источников можно заключить только, что он лишился родителей, когда ему еще не было 17 лет. В 17-летнем возрасте (367 до Р. Хр.) Аристотель прибыл в Афины — столицу тогдашнего просвещения — с целью завершить свое образование и привлекать к себе, без сомнения, славою Платона... Платон не мог не отличить Аристотеля среди своих учеников: по свидетельствам, заслуживающим доверия, он называл Аристотеля «философом истины», «умом своей школы» и «чтецом» за его сильный и пронизательный ум, за неутомимое искание истины, за ревностное изучение тогдашней философской литературы. Со своей стороны и Аристотель питал уважение и любовь к своему великому учителю, которого «худым людям и хвалить не приличествует», как гласила надпись на жертвеннике, поставленном Аристотелем, по одному древнему известию, Платону» [5, с. 5–7]. Позднее Аристотель создал свою школу, которая отличалась своим, аристотелевским, своеобразием, не типичным для школ XIX или XX вв.

Д. П. Миртов, исследуя научную школу Аристотеля, выделяет такие ее особенности, как внешний строй школы, выборы каждые 10 дней архонта, чтоб он следил за порядком; были в ней периодические пиршества, а также распределение научного труда. Далее биограф Аристотеля пишет: «Аристотелем были даже изданы особые письменные законы, до мелких деталей определяющие устройство таких собраний. Гораздо важнее была внутренняя организация, имевшая в виду распределение научного труда. Аристотель не был только преподавателем в своей школе: он был, вместе с тем, и руководителем своих слушателей в самостоятельных научных занятиях, выдвигая известные проблемы, ставя задачи и распределяя материал» [5, с. 10].

Весторонне исследуя творческий путь и научные труды великого греческого ученого, профессор Д. П. Миртов выделяет большую трудоспособность Аристотеля. В биографической работе об Аристотеле Д. П. Миртов пишет: «Только совместной работой многих сил, направляемых к одной определенной цели и действующих по одному определенному плану, можно объяснить и то изобилие фактического материала, и ту его обработку, какие нам даны в сочинениях Аристотеля. И если в короткий срок своего управления школой, продолжавшийся не более 12 лет, Аристотель сделал изумительно много (количество всего написанного им древние определяют в 1000 книг), то это, кроме его личной неутомимости и работоспособности, кроме того, что многие философско-научные подготовительные работы *были* выполнены им до вторичного прибытия в Афины, нужно объяснять и тем, что он работал не один, а совместно с руководимой им школой» [5, с. 10].

Важную часть практической философии Аристотеля образуют политика и этика. Этика имеет в виду отдельную личность, политика — общество или, точнее, государство. В силу присущего ему социального инстинкта человек нуждается в обществе не только для сохранения физической жизни, но и для нравственного прогресса. «Отсюда государство, — пишет Д. П. Миртов, — высшая форма человеческого общежития — у Аристотеля, как и у Платона, имеет педагогическое предназначение: задача его, наряду с внешней охраной, воспитать граждан к добродетели и блаженству. Государственное устройство, по Аристотелю, должно соответствовать характеру и потребностям народа, для которого оно предназначено. Каждая форма правления (монархическая, аристократическая, демократическая) может быть хорошей, если ею достигается общее благо, а не выгоды правителей» [5, с. 28].

Аристотель как аристократ по убеждению все же отдаст предпочтение аристократии, потому что она гарантирует господство лучших по уму и нравственному достоинству людей. В принципе, все граждане, считал Аристотель, имеют право на участие в государственном управлении, но допускаются к нему, по достижении достижения зрелого возраста, только получившие соответствующее воспитание. Так как для управления нужен досуг [5, с. 20], то Аристотель считал необходимым существование рабов, которые, занимаясь физическим трудом, обеспечивали бы досуг для правителей. Он полагал даже, что сама природа одних предназначила к господству, других — к рабству, но требовал к рабам самого гуманного отношения. Аристотель — противник того поглощения личности государством, какое проводится у Платона, и полемизирует с мнением своего учителя относительно общности жен, детей и имущества.

«Политика» Аристотеля [14] дошла до нас незаконченной: картина лучшего государственного устройства в ней только набросана в общих чертах, равно как и учение о государственном воспитании прерывается на очерке элементарного преподавания. Но мысль философа ясна: он хочет, чтобы государственное воспитание с помощью облагораживающих искусств вело человека к достижению умственной и нравственной высоты.

Досуг как социальное явление в философии Аристотеля рассматривается учеными XXI века. Профессор Г. Г. Волощенко, исследуя истоки досуга в греческой мифологии, Пифагора и пифагорейцев, выявляет такое явление, как «высокий досуг».

«Полученные данные показывают, — пишет Г. Г. Волощенко в своей работе «Досуг: происхождение и развитие», — что явление *схолэ* — высший досуг — начало свое развитие из мифа-учения Пифагора и пифагорейцев о «гармонии сфер». Как это доказать? Пифагор, по мнению большинства, как говорилось, не оставил трудов, ему была присуща скрытность. Учеников, видимо, чтобы они прониклись глубиной его исследования, обязывали молчать об учении пять лет. У пифагорейца Филолая в доступных для нас материалах оборот «высший досуг» отсутствует. Свет на раскрытие проблемы, казалось бы, могли бы пролить высококлассные переводчики с древнегреческого языка, однако даже А. Ф. Лосев сетует, что текст «Тимея» у Платона для перевода частично непонятен и темен, другие же, встретившись с *схолэ* в мифо-оборотническом контексте, не решаются ступить на скользкую почву мифа, используя для перевода клише нового времени «по досугу», «на досуге» [7, с. 20–21].

И, тем не менее, утверждает Г. Г. Волощенко, реконструкция явления «высокий досуг» в мифе-учении о «гармонии сфер» сегодня возможна. Она базируется на развернутой, аргументированной критике учения пифагорейцев (и косвенно Платона) Аристотелем из Стагира (384–322 гг. до н. э.) в «Политике», «Метафизике» и других произведениях. Критикуя, не соглашаясь с пифагорейцами, дающими, по его мысли, превратную характеристику высокого досуга, Аристотель воспроизводит и всю картину искомого явления в мифе [7, с. 20].

Итак, какова основная функция высокого досуга в мифе? Г. Г. Волощенко делает вывод, что во всех употреблении у Аристотеля досуг носит деятельностный характер. Например, в «Политике» есть типичный раздел: «Все занятия людей разделяются на такие, которые приличны для свободнорожденных людей, и на такие, которые свойственны несвободным... Это те работы, которые выполняются за плату, они отнимают досуг для развития интеллектуальных сил человека и принижают их... Достойным времяпрепровождением свободного (человека) считает не труд, но досуг... Досуг служит основным принципом нашей деятельности. Следовательно, досуг — деятельность» [7, с. 20].

Интересна трактовка идей Аристотеля о досуге известного ученого-философа А. Ф. Лосева в его работе «История античной эстетики. Аристотель и поздняя классика». Он пишет: «В целях точного определения терминов Аристотель сначала здесь все же устанавливает важность того обстоятельства, что чистое искусство и чистая наука основаны на бесстрастном, производственно-незаинтересованном и вполне содержательном, умозрительном отношении к предметам, которые там и здесь конструируются. Это бескорыстное производственно-незаинтересованное и самодовлеющее-созерцательное отношение к действительности Аристотель именует очень интересным для нас термином «досуг» [12, с. 362].

«У Аристотеля получается так, — продолжает А. Ф. Лосев, — что производственный подход к вещам требует специальной озабоченности и жизненной, включая также и житейскую, заинтересованности. А вот когда мы ни в чем жизненно и житейски не заинтересованы, а только предаемся умозрительному отношению к созерцательным предметам, то есть находимся в состоянии досуга, тогда начинается то, что Аристотель называет искусством в собственном смысле слова. Но пока скажем

об этом досуге как общем для науки и искусства... Когда же все такие искусства были установлены, тогда уже были найдены те из наук, которые не служат ни для удовольствия, ни для необходимых потребностей, и прежде всего [появились они] в тех местах, где люди имели досуг. Поэтому математические искусства образовались прежде всего в области Египта, ибо там было предоставлено классу жрецов время для досуга» [там же].

Теперь более подробно рассмотрим идеи Аристотеля об огромном значении досуга в человеческой жизни и жизненной практике. В философском трактате «Политика» Аристотель писал: «Обычными предметами обучения являются четыре: грамматика, гимнастика, музыка и рисование. Грамматика и рисование изучаются как предметы, полезные в житейском обиходе и имеющие большое практическое применение; гимнастикой занимаются потому, что она способствует развитию мужества. Музыкой занимаются большей частью только ради удовольствия, что сама природа стремится доставить нам возможность не только правильно направлять нашу деятельность, но и прекрасно пользоваться досугом. Последний же — мы снова подчеркиваем это — есть определяющее начало для всего; и это побуждает нас опять вернуться к нему» [14, с. 720].

Обосновывая досуг как определяющее начало для всей человеческой деятельности, Аристотель выдвигает суждение: «Досуг должен быть предпочтен деятельности» [там же]. Наконец, у Аристотеля возникает вопрос, чем этот досуг нужно заполнить, какими разумными формами? [14, с. 721]. И он размышляет, что было бы целесообразно использовать игру. Выдвинув это положение, Аристотель пишет: «Разумеется, не игрой, ибо в таком случае она неизбежно оказалась бы конечной целью нашей жизни. Раз это невозможно и играм следует скорее уделить место в промежутках между нашими занятиями (ведь трудящемуся потребен отдых, а игра и существует ради отдохновения, всякого же рода деятельность сопряжена с трудом и напряжением), то вследствие этого следует вводить игры, выбирая для них подходящее время, как бы давая их в качестве лекарства, ведь движение во время игр представляет собой успокоение души и благодаря удовольствию отдохновение» [там же].

Аристотель приходит к убеждению: «Досуг, очевидно, заключает уже в самом себе и удовольствие, и счастье, и блаженство, и все это выпадает на долю не занятых людей, а людей, пользующихся досугом. Ведь занимающийся чем-либо занимается этим ради чего-либо, так как цель им еще не достигнута, между тем как счастье само по себе есть цель, и оно соединяется, в представлении всех людей, не с огорчением, а с удовольствием» [там же].

«Однако, — делает вывод Аристотель, — это удовольствие не для всех одно и то же, но для каждого по-своему, в соответствии с его свойствами — наилучший человек предпочитает наилучшее удовольствие и проистекающее из прекраснейших источников. Отсюда ясно, что для умения пользоваться досугом в жизни нужно кое-чему учиться» [там же].

В философии Аристотеля, изложенной в его знаменитой «Политике», есть немало суждений, раскрывающих различные стороны досуга человека, не занятого делами. Размышляя в этом направлении, Аристотель утверждает: «Так как для людей конечная цель и в их

государственном быту, и в частной жизни оказывается тождественной, и так как, конечно, одно и то же назначение и у наилучшего человека, и у наилучшего государственного строя, то ясно важную, что должны существовать добродетели, нужные для досуга, ведь, как неоднократно указывалось, конечной целью войны служит мир, работы — досуг» [14, с. 707].

Придя к такому выводу, Аристотель считает, что в досуговой деятельности значительная роль должна принадлежать государству. Он пишет: «Из добродетелей же полезны для досуга и пользования счастьем те, которые имеют применение и во время досуга, и во время работы. Ведь для того чтобы иметь возможность наслаждаться досугом, нужно обладать многими предметами первой необходимости. Поэтому государству надлежит быть и воздержным, и мужественным, и закаленным. Пословица говорит: «Нет досуга для рабов», а те, кто не умеет мужественно вести себя в опасности, становятся рабами нападающих» [14, с. 707–708].

Автор «Политики» выдвигает утверждение, что существует философия досуга, включающая такие положения, как мужество, выносливость, воздержание, справедливость, — это качества, необходимые человеку, пользующемуся досугом, живущему в изобилии. Он пишет: «Итак, мужество и выносливость нужны для трудовой жизни, философия — для досуга: воздержность и справедливость — и в то, и в другое время, преимущественно же они потребны для тех, кто пользуется миром и досугом. Ведь война вынуждает быть справедливым и воздержным, наслаждение же благосостоянием и досуг, сопровождаемый миром, скорее способны избаловать людей» [14, с. 708].

Уметь пользоваться детей — это счастье, наслаждение и блаженство. Отмечая данные черты человека, Аристотель считает, что «те, которые слышат наиболее счастливыми и наслаждаются всем тем, что считается блаженством, должны обладать большой справедливостью и большой воздержностью; и это приложимо, например, даже к тем, которые, по выражению поэтов, обитают на островах блаженных. Таким людям, пожалуй, в тем большей степени будут нужны философия, воздержность и справедливость, чем более спокойную жизнь они проводят и чем более они пользуются досугом среди изобилия. Поэтому, очевидно, и государство, которому предстоит стать счастливым и добродетельным, должно обладать указанными добродетелями. Если позорно вообще не уметь пользоваться благами, то еще более позорно не уметь пользоваться ими во время досуга; будучи занятым и воюя, казаться доблестным, а пользоваться миром и досугом, уподобляться рабам» [там же].

Заключение

Изучив детально биографию Аристотеля, его трактат «Политика», исследования ученых, рассматривающих свободное время и досуг Древней Греции, мы приходим к выводу, философские идеи Аристотеля о досуге и его философия досуга — это напутствие потомкам-культурологам. Сегодня его идеи о досуге звучат современно и востребованы культурологами, особенно положения «учиться досугу», «досуг — это искусство — наслаждение и блаженство». Это как руководство сегодняшним организаторам досуга в современной практике досуговой деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асмус В. Ф. Античная философия. М. : Высшая школа, 2005. 751 с.
2. Фролов Э. Д. Феномен досуга в античном мире. СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2013. 464 с.
3. Фролов Э. Д. Феномен досуга в античном мире // Парадоксы истории — парадоксы античности. СПб. : Изд. дом СПбГУ, 2004. С. 292–297.
4. Фролов Э. Д. Парадоксы истории — парадоксы античности. СПб. : Изд. дом СПбГУ, 2004. 420 с.
5. Миртов Д. П. Аристотель // Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. Минск : Литература, 1998. С. 5–60.
6. Волощенко Г. Г. Генезис досуга: высокий досуг в древнегреческом мифе-учении «Гармония сфер» // Культурологические исследования в Сибири. 1999. № 1. С. 23–33.
7. Волощенко Г. Г. Досуг: происхождение и развитие : учеб. пособие. Омск : ИД Наука, 2004. 112 с.
8. Волощенко Г. Г. Досуг как явление культуры: генезис и развитие : дисс... д-ра культурологии. Омск, 2006. 249 с.
9. Волощенко Г. Г. Досуг как явление культуры: генезис и развитие : автореф. дисс... д-ра культурологии. Кемерово, 2006. 46 с.
10. Волощенко Г. Г. Досуг: генезис и развитие. Омск, 2012. 180 с.
11. Максютин Н. Ф. Очерки истории досуга. Казань : Медицина, 1998. 128 с.
12. Лосев А. Ф. История античной эстетики. Аристотель и поздняя классика. М. : Искусство, 1975. 776 с.
13. Рябков В. М. Антология форм культурно-досуговой деятельности (Древний мир. Древняя Греция и Рим. Западная Европа до начала XVII в.) : учеб. пособие. Челябинск, 2006. Т. 1. 472 с.
14. Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Категории. Минск : Литература, 1975. 1392 с.

REFERENCES

1. Asmus V. F. Ancient philosophy. M. : Vysshaya shkola, 2005. 751 p. (In Russ.).
2. Frolov E. D. Leisure Phenomenon in ancient world. SPb. : Publish. House of St. Petersburg Univ., 2013. 464 p. (In Russ.).
3. Frolov E. D. Leisure Phenomenon in the ancient world // Paradoxes of history – paradoxes of antiquity. SPb. : Publish. House of St. Petersburg State Univ. Pp. 292–297. (In Russ.).
4. Frolov E. D. Paradoxes of history — paradoxes of antiquity. SPb. : Publish. House of St. Petersburg Univ., 2004. 420 p. (In Russ.).
5. Mirtov D. P. Aristotle // Aristotle. Ethics. Politics. Rhetoric. Poetics. Categories. Minsk : Literatura, 1998. Pp. 5–60. (In Russ.).
6. Voloshchenko G. G. Genesis of leisure: high leisure in Ancient-Greek myth-teaching “Harmony of spheres” // Culturological studies in Siberia. 1999. No. 1. Pp. 23–33. (In Russ.).
7. Voloshchenko G. G. Leisure: origin and development. Omsk : Nauka, 2004. 112 p. (In Russ.).
8. Voloshchenko G. G. Leisure as a cultural phenomenon: genesis and development. Thesis of the doctor of culturology. Omsk, 2006. 249 p. (In Russ.).
9. Voloshchenko G. G. Leisure as a cultural phenomenon: genesis and development. Abstract of the thesis of the doctor of culturology. Kemerovo, 2006. 46 p. (In Russ.).
10. Voloshchenko G. G. Leisure as a cultural phenomenon: genesis and development. Omsk, 2012. 180 p. (In Russ.).
11. Maksyutin N. F. Leisure history sketches. Kazan : Meditsyna, 1998. 128 p. (In Russ.).
12. Losev A. F. Antique esthetics history. Aristotle and late classics. M. : Iskusstvo, 1975. 776 p. (In Russ.).
13. Ryabkov V. M. Anthology of cultural leisure activity forms (Ancient world. Ancient Greece and Rome. Western Europe before the beginning of XVII century. Chelyabinsk, 2006. Vol. 1. 472 p. (In Russ.).
14. Aristotle. Ethics. Politics. Rhetoric. Categories. Minsk : Literatura, 1975. 1392 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Рябков В. М. Проблемы досуга в наследии Аристотеля // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 416–420. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.110.

For citation: Ryabkov V. M. Issues leisure in the Aristotle’s heritage // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 416–420. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.110.

УДК 378.147

ББК 74.48

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.152

Tugulchieva Viktoriia Stanislavovna,
senior lecturer of the department
of algebra and analysis,
Kalmyk state
university named after B. B. Gorodovikov,
Elista,
e-mail: tugvicky@yandex.ru

Vasilyeva Polina Dmitrievna,
doctor of pedagogic sciences, professor,
head of the department of chemistry,
Kalmyk state
university named after B. B. Gorodovikov,
Elista,
e-mail: vasilyeva_pd@mail.ru

Тугульчиева Виктория Станиславовна,
старший преподаватель кафедры
алгебры и анализа,
Калмыцкий государственный
университет им. Б. Б. Городовикова,
г. Элиста,
e-mail: tugvicky@yandex.ru

Васильева Полина Дмитриевна,
д-р пед. наук, профессор,
зав. кафедрой химии,
Калмыцкий государственный
университет им. Б. Б. Городовикова,
г. Элиста,
e-mail: vasilyeva_pd@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ЕСТЕСТВЕННО-МАТЕМАТИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ВУЗА

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE PRACTICAL ORIENTED APPROACH IN THE NATURAL-MATHEMATICAL EDUCATION OF A REGIONAL HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования

13.00.08 – Theory and methodology of professional education

В статье рассматривается вопрос отбора образовательных технологий как средства реализации практико-ориентированного подхода в региональном вузе. Определены сущность и основные характеристики практико-ориентированного подхода. Рассмотрены различные способы реализации данного подхода в вузах страны. Авторами проведен анализ зарубежных образовательных моделей: американских (CDIO, Liberal arts and sciences, Корпоративный университет) и европейских (прикладной бакалавриат, дуальное обучение и SEED) и выявлены проблемы их реализации в региональных вузах в регионах с рейтингом ниже среднего по эффективности промышленного производства.

С учетом проведенного анализа различных подходов реализации практико-ориентированного подхода и выявленных проблем их внедрения приведены доводы в пользу внедрения практико-ориентированных образовательных технологий в процесс преподавания как профильных, так и непрофильных дисциплин. Осуществлен анализ проектной, кейс-технологии и технологии контекстного обучения в процессе преподавания естественно-математических дисциплин в региональном вузе. Отмечены основные характеристики вышеуказанных технологий: особенность, функции, средства, методы и результат. На основе анализа обосновывается выбор в качестве основной технологии реализации практико-ориентированного подхода в преподавании естественно-математических дисциплин технологии контекстного обучения.

Основной тезис статьи: отсутствие промышленного производства в регионе накладывает ограничения на выбор траектории практико-ориентированного обучения. Выходом из данной ситуации может послужить внедрение в процесс преподавания дисциплин практико-ориентированных технологий обучений.

Для изучения теоретических и практических аспектов выявленной проблемы были выбраны следующие научно-исследовательские методы: обзор и анализ литературы, анализ нормативных документов, анкетирование и опрос студентов естественнонаучных направлений.

The article discusses the issue of selection of educational technologies as a means of implementing a practice-oriented approach in a regional university. The essence and main characteristics of the practice-oriented approach are determined. The various approaches to the implementation of this approach in universities of the country are considered. The authors analyzed foreign educational models: American (CDIO, Liberal arts and sciences, Corporate University) and European (applied baccalaureate, dual education and SEED) and identified implementation problems in regional universities in regions with a rating lower than the average of industrial production efficiency.

Taking into account the analysis of various approaches to the implementation of a practice-oriented approach and the identified problems of their implementation, arguments were made in favor of introducing practice-oriented educational technologies in the teaching process of both core and non-core subjects. The analysis of project, case-technology and context-based learning technology in the process of teaching natural and mathematical disciplines at a regional university has been carried out. The main characteristics of the above technologies are noted: the feature, functions, tools, methods and results. Based on the analysis, the choice as the main technology for the implementation of a practice-oriented approach in teaching natural-mathematical disciplines of context-based technology is substantiated.

The main thesis of the article are: lack of industrial production in the region imposes restrictions on the choice of the trajectory of practice-oriented education, a way out of this situation could be the introduction of the practice-oriented learning technologies into the teaching process.

To study the theoretical and practical aspects of the identified problem, the following research methods were selected: review and analysis of the literature, analysis of regulatory documents, questioning and questioning natural science students.

Ключевые слова: практико-ориентированный подход, образовательные модели, образовательные технологии, метод проектов, кейс-технологии, контекстное обучение, естественно-математическое образование, межпредметные связи, качество знаний, компетенции.

Keywords: practice-oriented approach, educational models, educational technologies, project method, case technology, contextual learning, natural and mathematical education, interdisciplinary links, quality of knowledge, competence.

Введение

Актуальность. Присоединение России к Болонскому процессу, предусматривающему комплекс взаимосвязанных мер для сближения образовательных систем, академических степеней и квалификаций в странах Европы, выявило также потребность в обновлении отечественного образования, поиске новых способов оценки качества знаний естественно-математического образования и приведения их в соответствие с запросами профессионального сообщества на профессиональные компетенции выпускника. В процессе реформирования был осуществлен переход к новым образовательным стандартам 3-го поколения с заявленным в них запросом на усиление прикладного, практического характера образования. Значимость практико-ориентированного подхода к обучению студентов определяется требованиями работодателей на рынке труда и необходимостью формирования у студентов личностных свойств, умений, навыков для обеспечения их будущей конкурентоспособности в профессиональной деятельности. Российские вузы в целях создания практико-ориентированной среды обучения самостоятельно выбирают траекторию развития. Так, выбирая зарубежные образовательные модели практико-ориентированного обучения, многие вузы адаптируют их к условиям нашей системы образования. В регионах, в которых фактически отсутствует промышленное производство, вузы практическую (производственную) подготовку студентов осуществляют во время предусмотренной ФГОС и рабочими планами производственной практики, которая зачастую происходит в учреждениях другого региона.

Целесообразность разработки темы. Несмотря на реализацию производственных практик и прохождение их студентами за пределами региона, возникает необходимость усиления практико-ориентированного подхода на учебных занятиях дисциплин.

Целью данного исследования является анализ и выявление проблем внедрения зарубежных практико-ориентированных моделей обучения в региональных вузах, отбор, анализ и внедрение образовательных технологий (метод проектов, кейс-задачи и контекстные задачи) как альтернативного средства реализации практико-ориентированного подхода в обучении.

Задачи исследования:

— на основе анализа зарубежных практико-ориентированных образовательных моделей выявить условия их реализации в рамках регионального вуза;

— определить альтернативные пути внедрения практико-ориентированного подхода в обучении студентов в региональном вузе.

Научная новизна состоит в том, чтобы на основе анализа существующего опыта внедрения практико-ориентированных моделей обучения сформулировать альтернативное и менее финансово и ресурсно затратное решение по внедрению практико-ориентированного подхода в вузах регионов с низким уровнем промышленного производства.

Основная часть

В условиях современного динамичного рынка труда работодатели заинтересованы в квалифицированных практико-ориентированных кадрах, не только обладающих теоретическими знаниями, но и вооруженных практическими умениями и профессиональными компетенциями. До недавнего времени российское образование осуществлялось на знаниевой парадигме, нацеленной на обеспечение фундаментальности образования. В настоящее время выявлены недостатки образовательного процесса, осуществляемого в соответствии с дидактической триадой «знания — умения — навыки», отмечается необходимость дополнительной дидактической единицы «опыт деятельности» [1]. В целях обеспечения связи содержания профессионального образования с реальными потребностями рынка труда необходим переход к обучению, направленному на реализацию принципов личностно ориентированного и практико-ориентированного образования.

В системе высшего образования существует несколько подходов к практико-ориентированному образованию:

— осуществление образовательного процесса по одной из адаптированных под наши реалии зарубежных практико-ориентированных образовательных моделей;

— погружение студентов в условия реального производства, в профессиональную среду через организацию учебной, производственной и преддипломной практик;

— внедрение в учебный процесс профессионально ориентированных образовательных технологий;

— становление практико-ориентированного образования с использованием профессионального направленного, контекстного изучения профильных и непрофильных естественнонаучных дисциплин.

Методология

Теоретико-методологической основой исследования послужил анализ литературных источников, научных работ, образовательных стандартов, посвященных содержанию понятия «практико-ориентированное обучение». В процессе исследования были использованы общенаучные методы анализа и синтеза, табличный метод, сравнительно-аналитический метод.

Результаты

В рамках исследования были изучены особенности различных подходов к реализации практико-ориентированного образования. Следует отметить, что переход

к практико-ориентированному обучению невозможен без анализа международных тенденций развития высшего образования и адаптации достижений зарубежных стран под нужды отечественной системы образования. В настоящее время многие вузы страны в качестве практико-ориентированной образовательной модели используют опыт международных практик США и экономически развитых стран Европы [2]:

— модель CDIO — модель обучения студентов инженерных и технологических направлений в соответствии с моделью «Задумай — спроектируй — реализуй — управляй» — реальные системы, процессы и продукты на международном рынке [4; 5; 6];

— модель свободных искусств и наук (Liberal arts and sciences) — модель обучения, направленная на развитие критического и самостоятельного мышления студентов [7; 8; 9];

— модель «Корпоративный университет» — модель единого, согласованного, подчиненного стратегическим целям обучения для всех сотрудников компании [10];

— модель прикладного бакалавриата — модель подготовки выпускников с полным набором знаний и навыков, позволяющих без дополнительного обучения приступить к работе на производстве [11];

— модель дуального обучения — модель обучения, при которой теоретическая часть подготовки проходит на базе образовательной организации, а практическая — на рабочем месте [12; 13];

— модель сотрудничества между школами разного уровня и бизнес-предприятиями (SEED) — модель обучения предпринимательству [14].

В таблицах 1 и 2 представлен анализ зарубежных практико-ориентированных образовательных моделей и выявлены проблемы их внедрения в РФ.

Таблица 1

Американские практико-ориентированные образовательные модели: цели и проблемы внедрения в РФ

Модель	CDIO	Liberal arts and sciences — свободные искусства и науки	«Корпоративный университет»
Источник	США, 2000, Массачусетский технологический университет, автор — Эдвард Кроули [3]	США, 1998, Институт международного либерального образования Бард колледжа	Начало XX в. (1927 г.), США, Институт General motors
Цель	Устранение противоречий между теорией и практикой в инженерном образовании	Развитие критического и самостоятельного мышления	Единое, согласованное, подчиненное стратегическим целям обучение для всех сотрудников компании
Проблемы реализации в региональных вузах РФ	— серьезные временные затраты на создание проектов, ограниченность их числа; — неготовность предприятий-работодателей взять на себя ответственность при подготовке студентов; — в некоторых регионах отсутствие предприятий	— серьезные финансовые и временные затраты; — учебный план программы может расходиться с ФГОС; — проблема адаптации выпускников бакалавриата в магистерских программах, разработанных для выпускников учебных заведений с более интенсивной профессиональной подготовкой в соответствующей области	— нехватка финансовых, материальных и человеческих ресурсов; — необходимость получения специальной образовательной лицензии

Таблица 2

Европейские практико-ориентированные образовательные модели: цели и проблемы внедрения в РФ

Модель	ПБ	Дуальное обучение	SEED
Источник	Европа, конец XX в.	Германия, конец XIX в.	Швеция, сер. 90-х гг. XX в.
Цель	Подготовка выпускников, обладающих полным набором знаний и навыков, необходимых для работы по специальности без дополнительных стажировок	Подготовка профессиональных кадров с учетом экономических нужд в специалистах для увеличения инвестиционной заинтересованности регионов	Обучение в процессе деятельности, игровое моделирование
Проблемы реализации в региональных вузах РФ	— кадровое и материально-техническое обеспечение; — отсутствие правовой основы механизма взаимодействия учреждений СПО и ВО; — недостаточное обеспечение методической литературой	— кадровое и материально-техническое обеспечение; — неготовность предприятий-работодателей взять на себя ответственность при подготовке студентов	— серьезные временные затраты на создание проектов, ограниченность их числа; — неготовность предприятий-работодателей взять на себя ответственность при подготовке студентов

Содержание представленных в табл. 1, 2 моделей отражает тесную взаимосвязь образовательных учреждений с работодателями, причем роль последних в осуществлении учебного процесса возрастает, однако не каждая организация готова взять на себя ответственность за подготовку студентов. Кроме того, в региональных вузах подготовка выпускников осуществляется зачастую по направлениям, не связанным с производственным окружением, а основные

работодатели находятся в других регионах. В силу вышеперечисленных причин в нашем региональном вузе достаточно сложно перейти к осуществлению образовательной деятельности по одной из указанных моделей. Следует отметить, что в процессе обучения по одной из образовательных моделей используются определенные практико-ориентированные технологии обучения: проектные технологии, кейс-технологии. Проведем анализ названных технологий.

**Анализ адаптивных зарубежных практико-ориентированных технологий обучения
для реализации в региональных вузах**

Практико-ориентированные технологии	Проекты	Кейсы
Особенность	Получение учащимися знаний и умений в процессе планирования и выполнения заданий-проектов	Приобретение знаний через решение проблемной ситуации на основе фактов из реальной жизни
Функции	— исследовательская; — аналитическая; — прогностическая; — преобразующая; — нормирующая	— исследовательская; — аналитическая; — прогностическая; — преобразующая; — нормирующая
Средства	— информационно-справочное обеспечение; — образцы проектной и технологической документации; — планы и отчеты	— учебная информация, необходимая для анализа кейсов; — описание конкретной ситуации; — задания к кейсу
Методы	— эмпирические; — экспериментально-теоретические; — теоретические	— метод инцидентов; — метод разбора деловой корреспонденции; — игровое проектирование; — метод дискуссии; — кейс-стади
Результат	Презентация проекта	Решение задачи

Несмотря на положительные стороны применения указанных технологий, такие как приобретение навыков проведения исследований, презентации подготовленного материала, развитие творческих способностей (метод проектов), разбор реальных ситуаций (кейс-технологии), не стоит забывать, что существенным недостатком этих технологий являются большие временные затраты по сравнению с классическими методами обучения [15]. Например, применение проектной технологии в рамках учебного процесса предполагает ограниченность числа участников, задействованных в создании проекта. На наш взгляд, проектные и кейс-технологии могут применяться в процессе обучения профильным дисциплинам на старших курсах, так как к этому моменту студенты уже будут иметь опыт исследовательской и презентационной работы (написание курсовой работы).

На начальном этапе обучения практико-ориентированное обучение профильным и непрофильным дисциплинам можно осуществлять через внедрение в содержание дисциплин контекстных задач. Решение контекстных задач в рамках непрофильных дисциплин позволяет установить межпредметные связи, показать значимость понятий и методов, изуча-

емых в рамках непрофильных дисциплин, для дальнейшей профессиональной деятельности студентов [16]. Необходимость ввода контекстных задач отмечали сами студенты [17].

Заключение

В рамках исследования проведен анализ зарубежных практико-ориентированных моделей, выявлены условия их реализации в рамках регионального вуза. Проведенный анализ зарубежных технологий практико-ориентированного обучения, таких как метод проектов и кейс-технологии, выявил их существенный по сравнению с классическими методами обучения недостаток — большие временные затраты. В качестве альтернативного пути внедрения практико-ориентированного подхода в процесс подготовки студентов естественнонаучных профилей в региональном вузе предлагается применение технологии контекстного обучения. Ввод контекстных задач в процесс преподавания непрофильных дисциплин позволяет установить межпредметные связи, показать значимость понятий и методов, изучаемых в рамках непрофильных дисциплин, для дальнейшей профессиональной деятельности студентов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ялалов Ф. Деятельностно-компетентный подход к практико-ориентированному образованию // Высшее образование в России. 2008. № 1. С. 89–93.
2. Лобода О. В., Позднякова В. И. Анализ опыта практико-ориентированной подготовки выпускников в условиях реформирования системы третичного образования РФ (на материалах деятельности ВГУЭС, Приморский край) // Вестник ТОГУ. 2015. № 4 (39). С. 187–196.
3. Crawley E. F., Malmqvist J., Östlund S., Brodeur D. R., Edström K. Rethinking Engineering Education: The CDIO Approach. 2014. Pp. 1–311.
4. CDIO. URL: <http://www.cdio.org>
5. Кондратьев Э. В., Чемезов И. С. Переход российского высшего образования на стандарты CDIO: содержание, перспективы, проблемы // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2015. № 3. С. 41–50.
6. Никифоров В. И., Черненькая Л. В. «Всемирная инициатива CDIO» в российском образовании // Alma mater. Вестник высшей школы. 2015. № 3. С. 8–12.
7. Bard. A Place to Think. URL: <http://iile.bard.edu>
8. Becker J. Liberal Arts and Sciences Education: Responding to the Challenges of the XXIst Century. Voprosy obrazovaniya / Educational Studies. M., 2015. No. 4. Pp. 33–61.

9. Urciuoli B. The Semiotic Production of the Good Student: A Peircean Look at the Commodification of Liberal Arts Education // *Signs and Society*. 2014. Vol. 2. No. 1. Pp. 56–83.
10. Леонтьева Е. Г. Корпоративный университет как модель инновационного корпоративного учебного заведения // *Вестник Томского государственного университета*. 2012. № 361. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnyy-universitet-kak-model-innovatsionnogo-korporativnogo-uchebnogo-zavedeniya>
11. Чугунов Д. Ю., Васильев К. Б., Фруммин И. Д. Введение программ прикладного бакалавриата в российскую систему образования: зачем и как? URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/07/19/1267422764/Chugunov.pdf>
12. How the dual system — practical vocational and academic — works in Germany. Bonn, Germany : BIBB, 2012. 31 p.
13. Листвин А. А. Дуальное обучение в России: от концепции к практике // *Образование и наука*. 2016. № 3(132). С. 44–56.
14. Седунов А. В., Седунова С. Ю. Модели взаимодействия университета и делового сообщества: европейский опыт // *Вестник Псковского государственного университета*. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2011. № 15. С. 146–153.
15. Смирнов В. И. Дидактика. Часть II. Технологии процесса обучения : учеб. пособие. Нижний Тагил : Нижнетагильская государственная социально-педагогическая академия, 2012. 544 с.
16. Вербицкий А. Контекстное обучение в компетентностном подходе // *Высшее образование в России*. 2006. № 11. С. 39–46.
17. Тугульчиева В. С., Васильева П. Д. Интегрирующая роль математики в профессиональной подготовке бакалавров естественнонаучного профиля // *Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Амосова*. Серия: Педагогика. Психология. Философия. 2017. № 1 (05). С. 70–76.

REFERENCES

1. Yalalov F. Activity-competence approach to practice-oriented education // *Higher education in Russia*. 2008. No. 1. Pp. 89–93. (In Russ.).
2. Loboda O. V., Pozdnyakova V. I. Analysis of the practice-oriented training of graduates in the conditions of reforming the system of tertiary education of the Russian Federation (on the materials of the VSUES activity, Primorsky Krai) // *Bulletin PNU*. 2015. No. 4 (39). Pp. 187–196. (In Russ.).
3. Crawley E. F., Malmqvist J., Östlund S., Brodeur D. R., Edström K. *Rethinking Engineering Education: The CDIO Approach*, Second Edition 2014. Pp. 1–311.
4. The official website of the Worldwide CDIO Initiative. URL: <http://www.cdio.org/>
5. Kondratyev E. V., Chemezov I. S. Transition of Russian higher education to CDIO standards: content, perspectives, problems // *Bulletin of VSU. Series: economics and management*. 2015. No. 3. Pp. 41–50. (In Russ.).
6. Nikiforov V. I., Chernenkaya L. V. “Worldwide initiative CDIO” in Russian education // *Alma mater. High School Bulletin*. 2015. No. 3. Pp. 8–12. (In Russ.).
7. Official site of the Institute of International Liberal Education Bard College. URL: <http://iile.bard.edu/>
8. Becker J. Liberal Arts and Sciences Education: Responding to the Challenges of the XXIst Century. *Voprosy obrazovaniya / Educational Studies*. M., 2015. No. 4. Pp. 33–61.
9. Urciuoli B. The Semiotic Production of the Good Student: A Peircean Look at the Commodification of Liberal Arts Education // *Signs and Society*. 2014. Vol. 2. No. 1. Pp. 56–83.
10. Leontyeva E. G. Corporate university as a model of an innovative corporate educational institution // *Bulletin of Tomsk state university*. 2012. No. 361. (In Russ.). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnyy-universitet-kak-model-innovatsionnogo-korporativnogo-uchebnogo-zavedeniya>
11. Chugunov D. Yu., Vasiliev K. B., Frumin I. D. Introduction of applied baccalaureate programs in the Russian education system: why and how? (In Russ.). URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/07/19/1267422764/Chugunov.pdf>
12. How the dual system — practical vocational and academic — works in Germany. Bonn, Germany : BIBB, 2012. 31 p.
13. Listvin A. A. Dual education in Russia: from concept to practice // *Education and science*. 2016. No. 3 (132). Pp. 44–56. (In Russ.).
14. Sedunov A. V., Sedunova S. Yu. Models of university and business community interaction: European experience // *Bulletin of Pskov State University. Series: Social and Human Sciences*. 2011. No. 15. Pp. 146–153. (In Russ.).
15. Smirnov V. I. Didactics. Part II. Technology learning process. *Nizhny Tagil : Nizhny Tagil State Socio-Pedagogical Academy*, 2012. 544 p. (In Russ.).
16. Verbitsky A. Contextual learning in the competence-based approach // *Higher education in Russia*. 2006. No. 11. Pp. 39–46. (In Russ.).
17. Tugulchieva V. S., Vasilyeva P. D. Integrating role of mathematics in the professional training of bachelors of natural sciences // *Bulletin of the North-Eastern Federal University named after M.K. Amosov. Series: Pedagogy. Psychology. Philosophy*. 2017. No. 1(05). Pp. 70–76. (In Russ.).

Как цитировать статью: Тугульчиева В. С., Васильева П. Д. Проблемы реализации практико-ориентированного подхода в естественно-математическом образовании регионального вуза // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 421–425. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.152.

For citation: Tugulchieva V. S., Vasilyeva P. D. Problems of implementation of the practical oriented approach in the natural-mathematical education of a regional higher educational institution // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 421–425. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.152.

УДК 796.01:159.9
ББК 75я73

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.160

Volkova Lyudmila Mikhailovna,
candidate of pedagogical sciences, professor,
professor of the department of physical
and psycho-physiological training,
Saint-Petersburg state
university of civil aviation,
Saint-Petersburg,
e-mail: volkovalm@bk.ru

Волкова Людмила Михайловна,
канд. пед. наук, профессор,
профессор кафедры физической
и психофизиологической подготовки,
Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: volkovalm@bk.ru

Vasilyev Dmitry Anatolyevich,
senior teacher of the department of physical training,
Saint-Petersburg branch
of the Russian customs academy named after V. B. Bobkov,
Saint-Petersburg,
e-mail: vassen@inbox.ru

Васильев Дмитрий Анатольевич,
старший преподаватель кафедры физической подготовки,
Санкт-Петербургский имени В. Б. Бобкова
филиал Российской таможенной академии,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: vassen@inbox.ru

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ И ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

STRESS RESISTANCE OF FUTURE SPECIALISTS OF CIVIL AVIATION AND CUSTOMS CONTROLS

13.00.08 – Теория и методика профессионального образования

13.00.08 – Theory and methods of professional education

В исследовании подтверждается, что существующая система профессионального обучения будущих специалистов экстремальных видов деятельности, таких как гражданская авиация и таможенный контроль, требует некоторой реорганизации. В работе рассматриваются факторы, влияющие на психоэмоциональную устойчивость студентов указанных вузов, определена зависимость профессиональной пригодности и надежности от данного качества личности. В работе аргументируется дальнейшая необходимость коррекции программ профессиональной подготовки будущих специалистов, которые представляют синтез разных дисциплин и включают технологии, способствующие развитию профессионально важных качеств.

В статье проанализированы научные взгляды на категорию профессионально важных качеств с позиции экстремальности профессиональной деятельности. Выявлены особенности стрессоустойчивости студентов двух профильных вузов 1–3-х курсов по шести направлениям подготовки.

Определены базовый, динамический и итоговый показатели стрессоустойчивости с мотивированностью выбора конструктивных и деструктивных способов борьбы со стрессом. Проведен анализ стрессоустойчивости студентов и его соответствие нормативным требованиям.

Полученные данные свидетельствуют: студенты исследуемых вузов в целом показывают хорошие данные по стрессочувствительности, проявляют отменную степень самообладания, нормально справляются со сложными ситуациями. В работе выявлены отличия по формированию стрессоустойчивости у студентов исследуемых университетов, определены естественные способы ухода от стресса, позитивно влияющие на эмоциональное состояние. Показана недостаточная мотивированность студентов в выборе конструктивных способов борьбы с переживаниями, таких как занятия спор-

том и физическая активность. Большую значимость в борьбе со стрессом играют деструктивные способы: вкусная еда, телевизор, компьютерные игры.

The study confirms that the existing system of professional training of future specialists in extreme activities, such as civil aviation and customs control, requires some reorganization. The paper examines the factors affecting the psycho-emotional stability of students of these universities, the dependence of professional suitability and reliability on this quality of personality. The paper argues for the further need to adjust the training programs of future specialists, which represent the synthesis of different disciplines and include technologies that contribute to the development of professionally important qualities.

The article analyzes the scientific views on the category of professionally important qualities from the standpoint of the extremity of professional activity. The features of stress resistance to different circumstances of students of two specialized universities of 1–3 courses in six areas of training are revealed.

The basic, dynamic and final indicators of stress resistance with the motivation of the choice of constructive and destructive ways to deal with stress are determined. The analysis of stress resistance of students was conducted, as well as its compliance with the regulatory requirements.

The data obtained indicate that the students of the universities concerned generally show good data on stress sensitivity, show an excellent degree of self-control, and normally cope with difficult situations. The paper reveals the differences in the formation of stress resistance in students of the studied universities, identifies natural ways of avoiding stress, positively affecting the emotional state. The insufficient motivation of students in the choice of constructive ways to deal with emotional stresses is demonstrated, such as sports and physical activity. Destructive ways, such as delicious food, TV, computer games, have great value in fighting against stress.

Ключевые слова: стрессоустойчивость, студент, профессионально важные качества, гражданская авиация, таможенное дело, экстремальная деятельность, анкетирование, физическая культура.

Key words: stress, student, professional-important quality, civil aviation, customs, extreme activities, questionnaire, physical education.

Введение

Актуальность. Основным источником пополнения специалистов гражданской авиации и таможенного контроля традиционно являются высшие учебные заведения нашей страны. К сожалению, приходится констатировать, что ежегодно несколько тысяч студентов этих профильных университетов отчисляются из вузов по собственному желанию, а из тех, кто сумел получить дипломы бакалавров и специалистов, около 30 % подают документы об увольнении в первые два года работы [1–3]. Вчерашние выпускники зачастую не обладают достаточным объемом профессиональных знаний, умений, навыков, отмечается их слабое физическое состояние, недостаточная психологическая подготовка к выполнению профессиональной деятельности [4–7]. Таким образом, существующая система профессионального обучения летного и таможенного состава гражданских вузов требует некоторой реорганизации, постановки и решения ряда вопросов и задач.

Целесообразность разработки темы. В настоящее время модернизация образования в вузах предъявляет высокие требования образовательных стандартов, вместе с тем рейтинговые оценки знаний студентов, интенсивная интеллектуальная деятельность, ограничение двигательной активности оказывают негативное влияние на студента, вызывая снижение уровня подготовки, стрессоустойчивости [8; 9]. Поэтому изучение стрессоустойчивости студентов — будущих специалистов экстремальных видов деятельности является весьма целесообразным.

Изученность проблемы. Первый компонент, который чаще всего отмечается при определении надежности специалиста, — это профессиональная готовность к действиям в особых ситуациях. Однако анализ специальной литературы показывает, что это не так. Дело в том, что реализация профессиональной готовности находится в жесткой зависимости от состояния именно психоэмоциональной устойчивости [10–13].

Значимость работы. В гражданской авиации, когда возникает особая ситуация полета (ОСП), то мишенью, по которой «выстреливает» нештатная информация, является психоэмоциональная устойчивость пилота. Пилоты с низкой психоэмоциональной устойчивостью надежными быть не могут, как бы хорошо они не отработали действия на тренажере по парированию ОСП. У этих пилотов развивается стресс: страдает восприятие, падает темп переработки информации, блокируется мыслительная деятельность. По статистике Международной организации гражданской авиации, 80–85 % авиационных происшествий происходит по причинам «человеческого фактора» [14; 15].

Деятельность — это работа с большим объемом информации, которая предполагает минимизацию ошибок при проверке документов, оперативное и самостоятельное принятие решений, высокую ответственность, а данная стрессогенная нагрузка может приводить к эмоциональным срывам.

Новизна. В исследовании определена стрессоустойчивость студентов по реакции на обстоятельства, на которые они не могут повлиять, и склонность все усложнять.

В работе оценивались базовый, динамический и итоговый показатели стрессочувствительности студентов. Осуществлен анализ стрессоустойчивости студентов Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации (СПбГУ ГА) и Санкт-Петербургского им. В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии (РТА), выявлена разница по динамическому показателю на значимом уровне, доказана недостаточная мотивированность студентов в выборе конструктивных способов борьбы со стрессом.

Цель исследования — изучение факторов, влияющих на стрессоустойчивость студентов вузов гражданской авиации и таможенного дела.

Задачи:

1) проанализировать научные взгляды на категорию профессионально важных качеств (ПВК) с позиций экстремальности деятельности специалистов гражданской авиации и таможенного дела;

2) выявить особенности стрессоустойчивости студентов профильных вузов;

3) определить базовый, динамический и итоговый показатели стрессоустойчивости студентов СПбГУ ГА и РТА.

Методология

Общенаучные логические методы (анализ, синтез, сравнение, обобщение, моделирование); изучение и анализ психолого-педагогической, специальной авиационной и таможенной литературы. Эмпирические методы: анкетирование, наблюдение, опрос, тестирование на стрессочувствительность [16]. Использовались методы математической статистики.

Экспериментальной базой исследования явились СПбГУ ГА и РТА. В исследовании участвовали 185 студентов (105 мужчин и 80 женщин) 1–3-х курсов по направлениям подготовки: СПбГУ ГА — «Эксплуатация воздушных судов и организация воздушного движения», «Аэронавигация», «Эксплуатация аэропортов и обеспечение полетов воздушных судов» и РТА — «Таможенное дело», «Экономика», «Юриспруденция». Студенты в анонимной форме определяли, насколько сильно они переживают по поводу разных стресс-факторов. Оценка проходила по 10-балльной системе, каждое событие оценивалось от 1 (событие совершенно не задевает) до 10 (очень сильно беспокоит). Исследование проводилось в 2018 г.

Результаты

Исследование определило стрессоустойчивость студентов исследуемых вузов по нескольким шкалам. Первая шкала — реакция студентов на обстоятельства, на которые они не могут повлиять. Рассматривая динамику данного качества от курса к курсу, отметим, что в СПбГУ ГА у юношей имеет место некоторое понижение стрессочувствительности с 21,4 балла (1-й курс обучения) до 20,3 балла (2-й курс) и до 18,8 балла (3-й курс). Девушки за три года обучения также снизили показатели стрессочувствительности: 23,4 балла (1-й курс), 22,7 балла (2-й курс), 21,4 балла (3-й курс). У студентов РТА, как юношей, так и девушек, динамика показателей от курса к курсу менее выражена и статистически не достоверна. В таблице 1 на стр. 422 представлена реакция на стресс-факторы студентов СПбГУ ГА и РТА.

Таблица 1

Реакция на внешние стресс-факторы

№ пп	Стресс-фактор	СПбГУГА $\bar{X} \pm m$	РТА $\bar{X} \pm m$	<i>t</i>	<i>P</i>
1.	Приближение сессии	5,3±1,7	6,0±2,0	0,27	<0,05
2.	Неблагоприятные межличностные отношения в группе	3,0±2,1	2,3±1,9	0,25	<0,05
3.	Неумение правильно организовать режим дня	4,5±2,2	6,8±2,5	0,69	<0,05
4.	Строгий преподаватель	5,0±2,4	5,1±2,4	0,03	<0,05
5.	Разочарование в профессии	2,2±1,4	4,1±2,0	0,78	<0,05
Суммарное значение фактора		20,0±5,5	23,3±6,4	0,39	<0,05

Изучение реакции на внешние стресс-факторы свидетельствует, что студенты двух исследуемых вузов успешно справляются с данными видами стресса и их показатели находятся в норме (норма 15–30 баллов), причем от курса

к курсу студенты демонстрируют более высокие показатели стрессоустойчивости.

Вторая шкала анкетирования показывает склонность все излишне усложнять, что может приводить к стрессам (табл. 2).

Таблица 2

Личностные качества студентов

№ пп	Стресс-фактор	СПбГУГА $\bar{X} \pm m$	РТА $\bar{X} \pm m$	<i>t</i>	<i>P</i>
1.	Излишне серьезное отношение к жизни, учебе	5,8±2,5	5,3±2,4	0,15	<0,05
2.	Стеснительность, застенчивость	4,0±2,3	3,5±2,2	0,16	<0,05
3.	Страх перед будущим, мысли о возможных проблемах	5,0±2,2	6,4±2,7	0,40	<0,05
4.	Плохой, беспокойный сон	3,2±1,6	6,8±2,9	1,09	<0,05
5.	Пессимизм, тенденция отмечать негативные черты	2,7±1,5	5,4±2,9	0,43	<0,05
Суммарное значение фактора		20,7±6,4	27,4±7,6	0,65	<0,05

Анализ результатов по второй шкале свидетельствует, что студенты СПбГУ ГА лучше справляются со склонностью человека все усложнять в жизни и их показатели по данной шкале стресса находятся в норме (норма 14–25 баллов). Студенты РТА имеют большую предрасположенность к данному виду стресса и несколько выходят за границы нормы, однако различия между университетами недостоверны ($p < 0,05$).

Рассматривая личностные качества студентов в динамике обучения в вузе, отметим, что в СПбГУ ГА на 1-м курсе у юношей суммарное значение данного фактора составляет

19,3 балла, на 2-м курсе — 18,4 балла, на 3-м курсе — 17,1 балла; в РТА соответственно 24,8, 23,1, 22,9 балла. У девушек динамика по данной шкале стресса с 1-го по 3-й курсы в СПбГУ ГА равна: 21,5, 21,6, 20,3 балла; в РТА соответственно 25,7, 24,4, 23,5 балла. Таким образом, юноши двух профильных вузов лучше справляются с данным видом стресса, и от курса к курсу способность противостоять склонности все излишне усложнять в жизни подвергается тренировке и положительному воздействию учебного процесса.

В работе оценивались базовый, динамический и итоговый показатели стрессочувствительности (рис.).

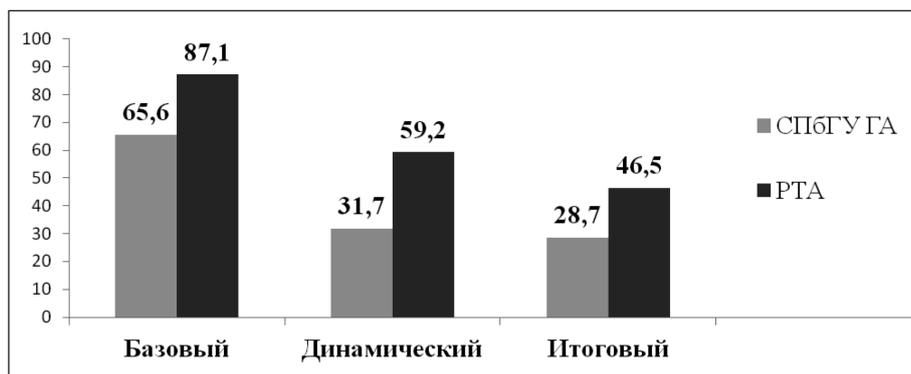


Рисунок. Стрессочувствительность студентов СПбГУ ГА и РТА (баллы)

Студенты в целом показывают хорошие данные по стрессу, проявляют отменную степень самообладания. Однако стрессоустойчивость студентов СПбГУ ГА выше, чем у студентов РТА, причем разница по динамическому показателю стрессоустойчивости (способность сопротивляться стрессам с помощью адекватного поведения) находится на достоверно значимом уровне ($p > 0,05$).

В исследовании выявлена недостаточная мотивированность студентов в выборе конструктивных способов борь-

бы с переживаниями, таких как занятия спортом и физическая активность, а большую значимость имеют деструктивные способы: вкусная еда, телевизор, компьютерные игры.

Заключение

Психолого-педагогические исследования свидетельствуют о крайней значимости формирования психоэмоциональной устойчивости будущих специалистов гражданской авиации и таможенного дела.

Исследование подтверждает, что студенты исследуемых вузов отвечают нормативным требованиям по стрессоустойчивости (итоговый показатель стресса у студентов СПбГУ ГА — 31,7 баллов, у студентов РТА — 46,5 баллов).

Выявлена недостаточная мотивированность выбора

конструктивных способов борьбы со стрессом (занятий спортом, физической активности). Задача преподавателя дисциплины «Физическая культура» — донести до студентов, что физическая активность наиболее позитивно влияет на эмоциональное состояние.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бушма Т. В., Зуйкова Е. Г. Поддержание высокого уровня физического здоровья студентов / Здоровье — основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2014. Т. 9. № 1. С. 395–400.
2. Волкова Л. М., Голубев А. А. Психофизиологические средства физической культуры для формирования профессионализма будущих специалистов авиации // Медико-биологические аспекты физической подготовки и спорта в Вооруженных силах РФ. 2017. С. 41–46.
3. Евсеев В. В., Волкова Л. М., Поздеева Е. Г. Физическая культура в самооценках студентов: социологические аспекты анализа // IV промышленная революция: реалии и современные вызовы. 2018. С. 282–287.
4. Горелов А. А., Лотоненко А. В., Румба О. Г. Двигательная активность и здоровье студенческой молодежи России // Культура физическая и здоровье. 2010. № 2. С. 4–8.
5. Дасько М. А., Ивахненко Г. А., Васильев Д. А. Совершенствование методов оценки физического развития обучаемых в интересах оптимизации педагогического процесса // Ученые записки СПб. филиала РТА. 2010. № 2(36). С. 150–154.
6. Усатов И. А. Стрессоустойчивость личности как фактор преодоления стресса // Концепт. 2016. Т. 2. С. 21–25.
7. Шалупин В. И., Карпушин В. В. Средства и методы повышения эффективности учебного процесса по физической культуре студентов вузов ГА. М. : МГТУ ГА, 2015. 32 с.
8. Митенкова Л. В., Волкова Л. М., Голубев А. А. Пути повышения мотивации к занятиям спортом в студенческой среде университета гражданской авиации // Физическое воспитание и студенческий спорт глазами студентов. 2016. С. 85–88.
9. Михеева А. В. Стрессоустойчивость: к проблеме определения // Вестник РУДН. Серия «Вопросы образования». 2010. № 2. С. 82–87.
10. Козлов В. В. Психофизиологические причины ошибок пилота и их профилактика // Проблемы безопасности полетов. 2012. № 10. С. 1–48.
11. Boekaertis M. Intensity of Emotions, Emotion Regulation, and goal Framing; how are They Related to Adolescents Choice of Coping Strategies? // Anxiety, Stress and Coping. 2002. Vol. 15. No. 4. Pp. 401–412.
12. Day A. L., Livingstone H. A. Gender differences in perception of stressors and utilization of social support among university students // Canadian Journal of Behavioral Science. 2003. No. 35. Pp. 73–83.
13. Gross J. J. Emotion regulation in adulthood: timing is everything // Current Directions in Psychological Science. 2000. No. 10. Pp. 214–219.
14. Huwe S., Hennig J., Netter P. Biological, emotional, behavioral and coping reactions to examination stress in high and low state anxious subjects // Anxiety, Stress and Coping. 1998. No. 11. Pp. 47–66.
15. Tiziana R., Monica P., Calogero I. Stress-related diseases: significant influence on the quality of life at workplaces // The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences EpSBS. 2016. Vol. VIII. No. 4. Pp. 29–38. doi: <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2016.05.4>
16. Щербатых Ю. В. Психология стресса и методы коррекции. СПб. : Питер, 2006. 256 с.

REFERENCES

1. Bushma T. V., Zuykova E. G. Maintaining a high level of physical health of students / Health — the basis of human potential: problems and ways to solve them. 2014. Vol. 9. No. 1. Pp. 395–400. (In Russ.).
2. Volkova L. M., Golubev A. A. The means of physical culture for the formation of the future professionals of aviation // Medical and biological aspects of physical training and sports in the armed forces of the Russian Federation. 2017. Pp. 41–46. (In Russ.).
3. Evseev V. V., Volkova L. M., Pozdeev E. G. Physical culture in the self-evaluation by students: sociological aspects of the analysis // IV industrial revolution: realities and contemporary challenges. 2018. Pp. 282–287. (In Russ.).
4. Gorelov A. A., Lotonenko A. V., Rumba O. G. Motor activity and health of students of Russia // Physical Culture and health. 2010. No. 2. Pp. 4–8. (In Russ.).
5. Dasko M. A., Ivahnenko G. A., Vasiliev D. A. Perfection of methods of estimation of physical development of the students in the interest of optimization of pedagogical process // Scientific notes of Saint-Petersburg. 2010. No. 2 (36). Pp. 150–154. (In Russ.).
6. Usatov A. I. Stress tolerance of the personality as a factor in coping with stress // Concept. 2016. Vol. 2. Pp. 21–25. (In Russ.).
7. Chalopin V. I., Karpushin V. Means and methods of increase of efficiency of educational process on physical education of University students. M. : MGTU GA, 2015. 32 p. (In Russ.).
8. Mitenkova L. V., Volkova L. M., Golubev A. A. Ways to increase the motivation to sport in the student's environment of the university of civil aviation // Physical education and student's sport through the eyes of students. 2016. Pp. 85–88. (In Russ.).
9. Mikheeva A. V. Stress resistance: the problem of determining // Bulletin, series education. 2010. No. 2. Pp. 82–87. (In Russ.).
10. Kozlov V. V. Psycho-physiological causes of pilot errors and their prevention problems of flight safety // All-Russian Institute of scientific and technical information RAN. M., 2012. No. 10. Pp. 1–48. (In Russ.).
11. Boekaertis M. Intensity of Emotions, Emotion Regulation, and goal Framing; how are They Related to Adolescents Choice of Coping Strategies // Anxiety, Stress and Coping. 2002. Vol. 15. No. 4. Pp. 401–412.

12. Day A. L., Livingstone H.A. Gender differences in perception of stressors and utilization of social support among university students // Canadian Journal of Behavioral Science. 2003. No. 35. Pp. 73–83.
13. Gross J. J. Emotion regulation in adulthood: timing is everything // Current Directions in Psychological Science. 2000. No. 10. Pp. 214–219.
14. Huwe S., Hennig J., Netter P. Biological, emotional, behavioral and coping reactions to examination stress in high and low state anxious subjects // Anxiety, Stress and Coping. 1998. No. 11. Pp. 47–66.
15. Tiziana R., Monica P., Calogero I. Stress-related diseases: significant influence on the quality of life at workplaces // The European Proceedings of Social & Behavioral Sciences EpSBS. 2016. Vol. VIII. No. 4. Pp. 29–38. doi: <http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2016.05.4>
16. Shcherbatykh Yu. V. Psychology of stress and methods of correction. SPb. : Piter, 2006. 256 p. (In Russ.).

Как цитировать статью: Волкова Л. М., Васильев Д. А. Стрессоустойчивость будущих специалистов гражданской авиации и таможенного контроля // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 426–430. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.160.

For citation: Volkova L. M., Vasilyev D. A. Stress resistance of future specialists of civil aviation and customs controls // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 426–430. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.160.

УДК 378
ББК 74

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.158

Guseva Ksenia Borisovna,
expert of the department of pedagogical technology
of continuous education,
Institute of Continuous Education, Moscow city university,
Moscow,
e-mail: gusevakb@mgpu.ru

Гусева Ксения Борисовна,
эксперт кафедры педагогических технологий
непрерывного образования,
Институт непрерывного образования МГПУ,
г. Москва,
e-mail: gusevakb@mgpu.ru

Kalinnikova Natalia Gennadievna,
candidate of philology,
director of the center of support of educational programs,
Institute of Continuous Education, Moscow city university,
Moscow,
e-mail: kalinnikovang@mgpu.ru

Калинникова Наталья Геннадьевна,
канд. филол. наук,
директор центра сопровождения образовательных программ,
Институт непрерывного образования МГПУ,
г. Москва,
e-mail: kalinnikovang@mgpu.ru

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИК И СТАЖИРОВОК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ И ТЬЮТОРСТВА

FEATURES OF ORGANIZING PRACTICES AND INTERNSHIPS OF PROFESSIONAL TRAINING OF SPECIALISTS IN THE FIELD OF INDIVIDUALIZATION AND TUTORING

- 13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.01 – General pedagogics and history of pedagogics and education
13.00.08 – Theory and methodology of professional education

В статье рассматриваются вопросы профессиональной подготовки специалистов в области индивидуализации и тьюторства в магистратуре России на примере магистерской программы «Тьюторство в сфере образования». Дается краткая характеристика того, какие изменения происходили за срок существования программы с учетом места расположения (смена кафедры, вуза). Для подобного рода программ важны все три аспекта: учебный, исследовательский, практика или освоение профессии. Для того чтобы в образовательной организации, потенциальном месте практики появился качественный уровень процесса индивидуализации, она должна пройти несколько этапов: от зарождения инновационной деятельности до стабильного уровня индивидуализации.

На выбор места практики для студентов влияет, на каком этапе развития находится организация. В зависимости от этого меняются задачи коммуникации между представителями места практики и магистратуры. В статье описаны различные виды практики, которые проходят студенты магистратуры: антроппрактика, практика по выбору, летняя практика погружения, практика со студентами в вузе, эксперимент для исследования, преддипломная практика. Перечислены темы, о которых идет речь на встречах студентов с руководителем практики от магистратуры: средства фиксации — описание опыта, выбор места практики как самоопределение, целеполагание, согласование целей на практику, связь теоретических курсов и практики, проект и кейс

тьюторского сопровождения, компетенции тьютора, проекты и возможности для выпускников. Дана характеристика этапов, которые проходит студент: согласование замысла на практику, целеполагание, реализация замысла, осмысление опыта и связь со следующим этапом.

The article examines the issues of professional training of specialists in the area of individualization and tutoring at the Master's program in Russia on the example of the program "Tutorship in education". The article presents brief characteristic of changes that took place at the time that the program was realized taking into account the location (change of department and university). As usual you have to realize three aspects: educational, exploring, practice or getting a profession for such a program. To have really good quality level of individualization process it should pass through several stages from becoming an innovation place to have stable level of individualization in educational organization. These stages has influence on student choice place for getting internship. The communication between educational organization and university depends on this stage. Article describes several types of practice for students on master degree: antropopractice, practice for choice, summer practice, in university with students, experiment and last practice before getting diploma. Article is showing themes for tutorials between students and their teacher in university: ways of writing - describing their experience, how to choose place for practice that he really need, making a goal, find connections between theory and practice, project and case of tutor support, tutor competencies, projects and opportunities after getting diploma. Article describes stages for practice: find and talk about thoughts for practice, make a goal, working, reflect and think about next step.

Ключевые слова: индивидуализация, тьюторство, подготовка специалистов в области индивидуализации и тьюторства, магистерская программа, освоение профессии, антропопрактика, практики и стажировки, качество индивидуализации, этапы развития образовательной организации, Межрегиональная тьюторская ассоциация.

Key words: individualization, tutoring training of specialists in the field of individualization and tutoring, master's program, getting profession, antropopractice, quality of individualization process, stages of development of the educational organization, Russian tutoring association.

Введение

В современном обществе становится все более насущной деятельность такого человека, который бы обладал самостоятельностью, занимал активную позицию относительно общества, жизни и собственного развития, осуществлял непрерывное образование. Для таких людей становится важным прокладывание собственного пути в профессии, осознание своих сильных сторон, поиск авторского стиля и выстраивание индивидуальной траектории развития. Однако в жизни человека могут возникать ситуации, в которых ему требуется сопровождение со стороны особого специалиста в период принятия решения, выбора профессии, смены работы, поиска новой цели. Сопровождать означает «следовать рядом, вместе с кем-либо в качестве спутника или провожатого» [1]. Различного рода сопровождения могут оказывать многие специалисты: психологи, социальные педагоги, психотерапевты, коучи, тьюторы и др.

Проводимые процессы внедрения изменений в российское образование сделали востребованным новую профессию — тьютор, который не будет как учитель передавать знания, а поможет учащемуся в построении и реализации индивидуальной образовательной программы (ИОП) [2, с. 67–74]. Е. И. Кобыщав в статье «К вопросу о понятии «сопровождение» анализирует современные подходы и приходит к следующему выводу: «Тьюторское сопровождение можно рассматривать как принципиально другой тип сопровождения, где главный фокус на уникальности человеческой личности, ее предназначения, в том числе и профессионального, а также связанного с индивидуализацией обучения» [3].

Тьюторство как инновационная практика, проходящая процессы становления и трансформации в России, требует особым образом спроектированный образовательный процесс, который осуществляется на уровне высшего образования в магистратуре. Для качественной профессиональной образовательной подготовки таких специалистов особой задачей становится организация практики стажировок. Для высшего образования подобная деятельность — устоявшийся, изученный процесс, однако для подготовки тьюторов есть свои особенности. С одной стороны, необходимо обустройство целостного процесса освоения профессии как отдельной линии в магистратуре так, чтобы остальные — исследовательская и учебная — были не менее важны. С другой, — особый подход к выбору образовательных организаций, требующий специального анализа и согласования, поскольку процесс внедрения инноваций на местах требует времени и не каждая площадка сможет обустроить включение студентов в реальную деятельность. Все это определяет типичные проблемы, с которыми могут столкнуться руководитель практики и администрация магистратуры. Тем самым задается особая специфика организации практики и подобный анализ, совмещающий исследование развития образовательных учреждений и их влияние на организацию практики, что задает новизну данного исследования.

Актуальность работы обусловлена происходящим в настоящее время изменением образовательных целей и востребованностью тьюторского сопровождения учебного процесса. Проблема подготовки и проведения педагогической практики в магистратуре недостаточно изучена на сегодняшний день. Новизна работы заключается в том, что этапы организации практики рассматриваются в контексте взаимоотношений различных образовательных организаций, в том числе вуза.

Цель исследования — на основе анализа существующего опыта профессиональной образовательной подготовки тьюторов в магистерской программе выявить специфику организации практик и стажировок в области индивидуализации и тьюторства.

Исходя из поставленной цели, нами были реализованы следующие **задачи**:

- проанализировать теоретические и аналитические материалы (отчеты, описания, созданные на основе практики);
- определить, какие образовательные организации могут претендовать на роль базы практик или стажировок;
- выявить, как может быть обустроен процесс освоения профессии «тьютор» в магистратуре;
- определить принципы выбора мест;
- описать основные стадии организации практики студентов.

Методология исследования: деятельностный и системно-деятельностный подходы в образовании, антропологический подход в гуманитарных науках.

Основная часть

Данная статья базируется на опыте магистерской программы «Тьюторство в сфере образования», которая была открыта в сентябре 2009 г. в Московском педагогическом государственном университете (МПГУ) как первая подобного рода магистерская программа в России. За время существования были опробованы различные модели образовательного процесса, исследовательской деятельности, освоения профессии: организации практик и стажировок. Затем с 2017 г. магистерская программа реализуется в Московском городском педагогическом университете. Для студентов, осваивающих инновационную деятельность, профессию «тьютор», является принципиально важным то, в какой организации они получают образование и проходят практику. Тьютор работает со средой, а в процессе знакомства с профессией каждый студент проживает опыт тьюторанта — человека, с которым работает тьютор, и на своем опыте исследует среду кафедры, университет, другие места всего города в целом. На эту же задачу работают образовательные события, которые позволяют расширить пространство самоопределения магистрантов [4].

В процессе организации практик и стажировок важным моментом становится выбор мест, которые будут предложены студенту. Не в каждой образовательной организации работают с процессом индивидуализации, сами модели реализации тьюторского сопровождения различны. Для определения степени готовности и того, что место соответствует потребностям образовательного процесса, можно обратиться к проведенному исследованию. По мнению С. А. Степанова, Е. А. Сухановой выделяются несколько этапов, которые проходит образовательная организация в процессе развития [5]. На первом происходит оформление и распространение идеи индивидуализации образования. Основным фокусом внимания становится создание активной, инновационной, насыщенной ресурсами для профессионального развития педагогов среды, направленной на их активизацию. Таким образом, реализуется задача погружения педагогического коллектива в инновационную среду и его сплочение относительно новых ценностей, обновления идей.

На втором этапе происходит оформление процесса индивидуализации как новой функции образовательного учреждения, что проявляется в создании различных поддерживающих систем. Среди таких обеспечивающих структур могут быть тьюторский совет, системы оценки и стимулирования, повышения квалификации, координационные группы и координаторы тьюторской работы и др.

Третий этап порождает такие структурные изменения, которые связаны с появлением сетевых проектных групп, внутренних и внешних сетей. Каждая из групп работает над созданием и развитием комплекса условий индивидуализации для разных коллективов: класс, параллель, ступень образовательной программы. В это время возникает дифференциация в коллективе относительно включенности в решение задач, обеспечивающих процесс индивидуализации. Есть тьюторские команды, прошедшие предыдущие этапы, обладающие компетенцией разработки особых образовательных программ, проектирования среды, которые способны решать задачи качественного

обеспечения условий индивидуализации. В плане реализации это проявляется в том, что они создали насыщенную, вариативную образовательную среду для своей группы учащихся, а также обеспечивают полноту тьюторского сопровождения процесса индивидуализации в среде. Именно участники таких групп видят ограниченность ресурсов внутри образовательной организации и инициируют взаимодействие с различными субъектами социальной среды вовне, что может улучшить качество педагогических условий индивидуализации образования.

Наряду с подобными сетевыми или полуформальными тьюторскими командами в учреждении действуют позиционеры, в их функционале также есть задача обеспечения индивидуализации образования. Таким примером может быть отдельный тьютор класса, который начал работать недавно и не прожил вместе со всей образовательной организацией процесс разработки средств и условий организации. Не проживая этап погружения в идею индивидуализации, трансформации образовательной и профессиональной культуры, тьютор может осваивать нормы деятельности только при специальных управленческих условиях. Это требует проработки, формального описания и закрепления всего процесса включения: от критериев отбора до процедуры адаптации к системе сопровождения профессионального роста, что делает принципиально важным сохранение структур предыдущих этапов для развития практики индивидуализации и обеспечения ее качества. Если организация находится на этом этапе, то можно рассматривать ее как место тьюторской практики. С подобным процессом вхождения в деятельность на новом месте, который описан ранее, сталкиваются студенты, приходящие на практику. Во-первых, проектируя процесс освоения профессии, требуется определить, в какое время, в практику какого этапа можно отправить магистрантов, во-вторых, — как и в какой степени обеспечить процесс вхождения в существующие структуры образовательной организации. Важно понимать, какие ограничения накладывает руководство, где-то студенты могут быть включены в процесс генерации идей или в проектные команды, где-то выделена определенная задача, за рамки которой выходить нельзя. Все это требует предварительного согласования между представителями магистерской программы и организации. Этот процесс может занимать длительное время и изменяться как от заказа организации, так и от замысла проекта освоения профессии в магистерской программе из года в год.

В организации именно представители инновационного сообщества являются держателями, носителями особой образовательной и профессиональной культуры. Однако подобные сообщества могут быть разнородными или локальными, в таком случае требуются специальные формы поддержки. То есть в задачи управленческой команды входит искусственное создание или продление погружения в идею и концепт индивидуализации, специфики конкретной организации, создание условия профессионального самоопределения, развития в выбранном направлении, проявления инициатив и т. д.

Четвертый этап обозначен как институционализация. Согласно исследованию [6] Е. А. Сухановой, задача институционализации инновационной практики не может быть решена организацией, которая строит свою деятельность на основе внешних требований и норм учредителей. Для того чтобы случился качественный прирост в системности, масштабе, устойчивости воспроизводства условий

индивидуализации, необходим переход образовательной организации от деятельности в вышеописанном формате к реализации проекта социо-культурно-образовательного центра. Он представляет собой совершенно иную структурную форму организации образования, и неотъемлемой частью этого процесса трансформации является поддержка тьюторского сообщества в лице Межрегиональной тьюторской ассоциации (МТА). Необходимые условия выходят за пределы отдельной образовательной организации, ее управленческой структуры, организационного дизайна. На этом этапе развития значимым является построение сети подобных организаций с целью усиления их влияния на институциональное закрепление практики. В практике индивидуализации образования такую задачу институционального закрепления решает Межрегиональная тьюторская ассоциация, которая строит, обеспечивает и лоббирует на уровне федеральной региональной политики новую профессию. Эта деятельность осуществляется через разработку и утверждение на министерском уровне стандарта профессиональной деятельности тьютора, а также задает новые нормы, осуществляет сетевые проектные разработки в области средств индивидуализации образования, анализа и оценки качества, управления. Тем самым МТА обеспечивает появление в российском образовательном пространстве практиков индивидуализации, способствует объединению тьюторского сообщества, которое имеет единый профессиональный ценностный и деятельностный «кодекс», собственные наработанные средства реализации деятельности и механизмы влияния на изменение образования в целом. Для студентов опыт включения в крупные сетевые образовательные проекты ценен как на первом курсе, когда они только начинают осваивать профессиональную деятельность и могут познакомиться с широким спектром имеющихся практик, так и на втором курсе, когда они могут продемонстрировать наработанные компетенции, применить технологии и авторские наработки при поддержке опытных тьюторов.

Таким образом, определяя образовательные организации для проведения практики стажировок в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации тьюторства, необходимо учитывать, на каком этапе развития они находятся. Важно определить, на что направлен фокус их работы: на обеспечение условий для становления инновационной реальности, условий для реализации процесса индивидуализации, условий для достижения конкретного качества индивидуализации, на качество управленческих условий для обеспечения построения и развития социокультурной, образовательной среды и обеспечение полноты и качества тьюторской деятельности по сопровождению индивидуального образовательного пути. Перед руководителем практики от магистратуры стоят задачи изучить возможности места, согласовать взаимодействие с субъектом практики необходимого уровня (где-то достаточно тьютора класса — на последних этапах развития, в случае выстроенных процессов, где-то без кого-то из управленческой команды невозможно — на начальных этапах), спроектировать и обеспечить процесс со стороны магистратуры. От того, как определен этап, также зависит, на каком курсе могут быть направлены студенты на эту практику, какие задачи будут поставлены, как будет происходить коммуникация с руководителем практики на месте ее проведения, вся ли группа проходит практику или только те, кому интересна соответствующая специализация.

Рассмотрим аспекты, касающиеся непосредственной организации практики стажировок в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации тьюторства на примере магистерской программы «Тьюторство в сфере образования», которая нацелена на подготовку тьюторов — специалистов в области индивидуализации и тьюторства. Важным фокусом для проектирования всего образовательного процесса стала организация подготовки тьюторов не конкретной специализации, а широкой направленности. Была определена задача познакомить и дать студентам опробовать всю широту применения тьюторства так, чтобы к выпуску из магистратуры они могли осуществлять деятельность как в образовательных организациях, так и в пространстве открытого образования. Обязательным элементом каждой магистерской программы является работа над исследованием, однако эта деятельность также трансформируется с годами. Выпускные квалификационные работы (ВКР) к настоящему времени в зависимости от требований конкретного университета могут иметь различный вид: традиционный, информационный, проектный, портфолио. Разные виды ВКР позволяют отразить индивидуальный путь поиска и достижений магистрантов [7]. Кроме этого, ключевым является принцип непрерывности тьюторской практики в условиях магистратуры. На протяжении двух лет обучения студенты осваивают разные позиции, используют различные форматы осуществления тьюторской деятельности, проживают особым образом организованное вхождение в профессию, учатся профессиональной коммуникации с разными субъектами кооперации, созданию и реализации проектов тьюторского сопровождения, рефлексивному осмыслению опыта и представлению его в виде кейсов.

Современная магистерская программа удерживает несколько фокусов внимания: обеспечивает вхождение студентов в научную и исследовательскую культуру (написание магистерской работы — исследовательская линия), освоение ими теоретического содержания (учебная линия), получение опыта практической деятельности (линия практики или освоения профессии). За счет тьюторского сопровождения происходит реализация принципа индивидуализации образовательного маршрута магистрантов, развитие их субъектности, субъективности, получение ими опыта работы с личными смыслами, опорами, дефицитами, навигации в образовательном пространстве, управления своим образованием [8]. Для студентов системность в работе со своим образованием заключается в удержании фокусировки на всех трех линиях, видении взаимосвязей между ними, их взаиморесурсности.

Специфика организации практики в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации тьюторства в МГПУ задается в первую очередь определенным образом подобранными местами практик и их последовательностью.

Магистранты первого курса обучения с начала семестра попадают в особую ситуацию вхождения в профессию: без предварительной подачи специализированного материала, освоения тьюторских средств деятельности. Студентам организована практика в образовательном учреждении так, чтобы они воспользовались тем, что они уже знают, умеют. В этом процессе их сопровождает руководитель практики с тьюторской компетентностью или тьютор, который помогает отразить имеющиеся способы деятельности

и осуществить поиск своих опор, всего, что задействует студент в ситуации неопределенности, что позволяет прожить первый опыт тьюторства как антропопрактики, согласно работам Т. М. Ковалевой [9].

Таким образом, с первого семестра, кроме позиции тьютора, начинается освоение позиции тьюторанта — при работе с тьютором группы и тьютором-старшекурсником. Практика проходит в частной школе, где студент сопровождает нескольких тьюторантов-старшеклассников на этапе самоопределения, выбора темы проекта [10]. На опыт, получаемый тьютором, влияет то, какую стратегию он выбрал, например: работа с учениками как с группой или разнесение по времени для индивидуального взаимодействия, проведение только очных встреч или использование средств дистанционной работы и других возможностей цифровой образовательной среды [11]. Кроме непосредственной деятельности в школе, у студентов проходят регулярные встречи с руководителем практики в магистратуре. На них осуществляется рефлексия опыта, разбор интересных кейсов, совместное проектирование следующих шагов. Для первой практики отдельной содержательной темой становятся средства фиксации опыта (дневниковые и другие формы записи), изучаются разные способы проектирования, ведения записей в процессе работы, аналитических заметок по итогу. Работая с собой, тьюторы обогащают арсенал способов, которые могут быть применены на практике. Возможностью расширить свое представление о различной стилистике в работе тьютора, увидеть спектр мест применения осваиваемой профессии становятся встречи с тьюторами-практиками. Студенты могут задать вопросы и познакомиться как с потенциальными местами практик, так и возможными будущими работодателями, узнать, какой запрос идет от рынка.

Следующим шагом развития станет опыт выбора места практики и первичная проба реализации своего замысла. Важным в обеспечении этого этапа является принцип вариативности (невозможность посещения всех предложенных мест, не более двух), выбор и обоснование места практики по средством специально организованного процесса. Осенью организуется сот «Ярмарка практик», на которое приглашаются представители потенциальных работодателей, тьюторы-практики и выпускники магистратуры. На нем представлены институциональные и неинституциональные формы, очное и дистантное сопровождение, проекты разных масштабов и длительности, в зависимости от выбранных вариантов может быть спроектирована особая модель практики [12]. Студенты узнают о задачах практики, возможных местах ее прохождения, получают возможность выбрать те, которые потом посетят, чтобы изучить и согласовать конкретные задачи на практику. Руководитель практики от магистратуры проводит предварительную встречу — тьюториал, который поможет студентам увидеть системно весь процесс освоения профессии (как он будет проходить на протяжении двух лет обучения, какие возможности и когда будут доступны для магистранта), его связь с другими линиями — учебной, исследовательской, выявить степень значимости для самого студента, какую роль практикование играет в его развитии сейчас, что является приоритетным — на основании чего он будет знакомиться с местами практик, делать выбор. Важным для последующего анализа и понимания деятельности и себя в профессии для магистранта является этап согласования содержания практики с руководителем от места

практики. Студент заполняет специальную анкету, в которой описывает свой исследовательский интерес, предполагаемые задачи, содержание практики, затем согласовывает свои запросы с тем, что предоставляет образовательная организация (обычно на «Ярмарке практик» от каждого места предложено несколько видов деятельности, доступных студентам). На посещение образовательных организаций, выбор, согласование необходимо заложить определенное время: от одного до двух месяцев. В конце первого семестра магистранты сдают подписанные анкеты согласования и с февраля — начала следующего учебного семестра выходят на практику. В случае выбора двух мест они могут быть посещены последовательно или параллельно. Дополнительными задачами на встрече студентов с руководителем практики в магистратуре во втором семестре являются соотнесение теоретических понятий и эмпирических представлений (тематика — тьюторство, индивидуализация, открытое образования и др., связанные с исследовательским интересом студента), использование курсов «Теоретические основы тьюторства» и «Технологии открытого образования» как ресурсов в практике, первичное представление о профессиональной позиции. По итогу второго семестра в качестве зачетного задания магистрантам предлагается провести анализ пройденных практик на предмет возможности их классификаций и выделения специфики профессиональной деятельности в разных местах. Каждый студент представляет свой опыт прохождения практики, затем в групповой работе вырабатываются общие подходы к анализу.

Летняя практика студентов организована как погружение-выезд в Некоммерческое партнерство приемных семей «Община «Китеж» — «первое и пока единственное в России терапевтическое сообщество приемных семей, которое объединяет преимущества семейного устройства детей-сирот с коллективными формами воспитания и психологической работы» [13]. Задачей студентов является за короткий срок провести анализ образовательного пространства. На основе полученных данных тьюторы оформляют свой замысел с учетом их видения образовательной среды, запросов родителей и самих детей. Принципиальным моментом является групповая работа, студенты получают опыт тесного взаимодействия, совместности в тьюторском действии. Практика в терапевтическом сообществе ресурсна для магистрантов тем, что они получают дополнительную информацию от педагогов, психологов, знакомятся с новыми подходами, могут предложить и под наблюдением специалистов провести свое авторское действие. Среди продуктов деятельности магистрантов можно выделить «карты интересов, индивидуальные образовательные маршруты детей, ресурсные карты образовательных возможностей старшеклассников, маршрутные карты индивидуальных образовательных маршрутов» [14], все это передается руководителю практики от сообщества и может быть использовано в дальнейшей работе с детьми. Некоторые студенты приезжают повторно со следующим курсом на такую практику, в этом случае они могут опробовать позицию супервизора. По завершении практики проводится рефлексия, задача которой — восстановление профессиональных границ деятельности: увидеть различия между терапевтической средой, терапевтическим воздействием среды и организацией образовательного пространства, а также работой с образовательным запросом тьюторантов.

Для практики второго курса задается фокус на проявление индивидуальной стилистики тьютора (например, студент, опираясь на профессиональный стандарт тьюторской деятельности, определяет компетенцию, на развитие которой он будет работать в семестре). Задачей магистрантов становится сопровождение студентов первого курса на этапе выбора темы курсовой работы, направления исследования, а также ориентации в пространстве магистратуры и университета. Проходя подобную практику, студенты знакомятся со спецификой работы тьютора в институциональной форме в высшем учебном заведении. Это первая практика, которая предполагает проектирование целостного замысла на 6–10 встреч (весь семестр). Студентам предложены необходимые формы — шаблоны описания проекта и кейса тьюторского сопровождения. На это также работает консультация и защита замысла перед экспертами — приглашенными тьюторами-практиками, некоторые из которых могут стать впоследствии супервизорами для одной из пар тьютор — тьюторант. По итогу сопровождения студент защищает кейс тьюторского сопровождения и может представить на экспертизу авторскую разработку — технику, методику. Таким образом, происходит переход от проектирования отдельных профессиональных действий или этапов к работе над целостным замыслом.

Последующие этапы связаны с исследовательской линией и в одной из возможных моделей организации непрерывной практики переходят в это направление. Работая с академическим тьютором, магистранты проектируют и реализуют эксперимент для исследовательской работы. Еще один вид деятельности — «Практика по получению профессиональных умений опыта научно-исследовательской деятельности» — включает в себя подготовку статьи и выступление с докладом на ежегодной тьюторской конференции. Финальный шаг для студента — преддипломная практика — может стать этапом профессионализации. В ней происходит апробация наработок, результатов исследовательской деятельности на новом материале в иных условиях. Магистранту предоставляется возможность реализовать собственный проект с учетом представлений о своем личном профессиональном будущем в опоре на индивидуальный план.

По завершении семестра организуется специальная встреча магистранта, представителей администрации и Московского тьюторского центра (МТЦ — региональное отделение МТА), обсуждение видения своего места в профессиональном сообществе и дальнейшей профессиональной деятельности.

Таким образом, за два года обучения в магистратуре каждый студент проходит практику на разных ступенях образования (например, школа, вуз, центр дополнительного образования), проживает разные форматы (с несколькими тьюторантами, один на один, несколько тьюторов в совместности; длительное — 4 месяца, среднесрочное — 2 месяца и краткосрочное интенсивное — до недели сопровождения), решает разные задачи.

Подводя итог, подчеркнем специфику организации практики в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации и тьюторства —

определенные стадии, которые должен пройти студент: согласование замысла на практику, целеполагание (в том числе возможность выбора мест, видов деятельности), реализация замысла (от отдельных действий к проектированию длительного сопровождения), связывание деятельности и теоретических аспектов, осмысление опыта в приложении к видению себя в профессии (профессионализация).

Для реализации практики подобным образом выделяются следующие особенности кооперации. Необходима слаженная работа руководителя практики, администрации и преподавателей магистерской программы, ведущих курсы в соответствующих семестрах. Предметность такого взаимодействия вариативна: движение в практике и логика подачи материала, общая образовательная программа магистратуры, индивидуальная образовательная программа (ИОП) студентов, различные разработки в тьюторской проблематике. Такие аспекты требуют предварительного согласования при проектировании семестра (раз в полугодие), далее при необходимости вносятся коррективы на регулярных встречах. Подобное взаимодействие происходит среди представителей всех трех линий: учебной, исследовательской, линии практики.

Другая кооперация выстраивается между руководителем практики от МГПУ и руководителями образовательных организаций. Существует согласование общего плана, логистики до начала практики с выделением зон ответственности в зависимости от того, на каком этапе развития находится организация. Тогда определяются сроки, способы утверждения индивидуальных планов студентов и форм обратной связи по завершении их деятельности.

Следующая, особенно важная для последующего развития в профессии студентов — будущих выпускников — кооперация магистратуры и профессионального сообщества, его представителем выступает МТЦ. Предмет взаимодействия — ресурсность образовательного пространства Москвы и Московской области, возможности участия во встречах и проектах МТЦ и МТА, включение студентов и выпускников в новые практики. Также осуществляется совместная работа по организации и проведению ежегодной тьюторской конференции, где студенты могут увидеть не только представителей профессии тьютор, но и представителей смежных областей. Еще одним ресурсом качественной подготовки тьюторов может стать сетевое взаимодействие магистерских программ, что позволит использовать образовательный и развивающий потенциал более чем одного города или региона [15].

Заключение

В качестве выводов отметим, что специфика организации практик и стажировок в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации и тьюторства задается логикой проектирования и реализации процесса освоения профессии студентами (студенты проживают разные формы, форматы, осваивают позиции тьютора, тьюторанта), выстраиванием коопераций между магистратурой, местами практик (выбор которых, в свою очередь, зависит от этапа развития образовательной организации) и профессиональным сообществом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалева Т. М., Кобыща Е. И., Попова (Смолик) С. Ю., Теров А. А., Чередилина М. Ю. Профессия «тьютор». М. : СФК-офис, 2012. 246 с.

2. Тьюторство в открытом образовательном пространстве: профессиональный стандарт тьюторского сопровождения. М. : МПГУ, АПК&ППРО, 2011. 304 с.
3. Кобыща Е. И. К вопросу о понятии «сопровождение» // Материалы VI международной науч.-практич. конф. 29–30 октября 2013 года. М., 2013. С. 75–80.
4. Боровкова Т. И. Тьюторская магистратура как ресурс развития возможностей самоопределения студентов // Тьюторство в открытом образовательном пространстве: становление профессиональной тьюторской деятельности: материалы VII международной науч.-практич. конф. и XIX науч.-практич. Межрегиональной тьюторской конференции 28–29 октября 2014 г. М. : МПГУ, 2014. С. 171–180.
5. Степанов С. А., Суханова Е. А. Педагогические и организационно-управленческие условия развития практики индивидуализации и тьюторства в образовательном учреждении // Теория и практика индивидуализации образования : сб. лекций / под общ. ред. Л. А. Ситниковой. Волоград : Принт, 2013. 324 с.
6. Суханова Е. А., Антропянская Л. Н. и др. Структурные изменения образовательных учреждений как условие качества индивидуализации образования // Проблемы индивидуализации образования. Волгоград : Принт, 2013. 500 с.
7. Бережнова Е. В. Проявление индивидуальных исследовательских траекторий магистрантов в разных видах выпускных квалификационных работ // Тьюторство в открытом образовательном пространстве: становление профессиональной тьюторской деятельности: материалы VII международной науч.-практич. конф. и XIX науч.-практич. Межрегиональной тьюторской конференции 28–29 октября 2014 г. М. : МПГУ, 2014. С. 166–171.
8. Грачева Н. Ю., Дудчик С. В. Профессиональная подготовка тьюторов для работы в социально-образовательной среде // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 3(36). С. 256–260.
9. Ковалева Т. М. Тьюторство как антроппрактика // Человек. RU: Гуманитарный альманах. 2016. № 11. С. 72–81.
10. Ковалева Т. М., Гусева К. Б. Организация педагогической практики студентов 1 курса магистерской программы «Тьюторство в сфере образования» : методическое пособие. М. : МПГУ, 2016. 43 с.
11. Теров А. А. К вопросу о моделях тьюторского сопровождения в образовательном учреждении // Материалы Всероссийского научно-методического семинара «Стандарты деятельности тьютора: теория и практика», Москва, 18–19 мая 2009. М. : АПК&ППРО, 2009. С. 28–37.
12. Грачева Н. Ю. Проектирование тьюторской модели педагогической практики студентов // Наука и школа. 2010. № 3. С. 79–81.
13. Община «Китеж» // Фонд социальных, благотворительных и культурных программ «Северная корона». URL: <http://f-sk.ru/kitez/>
14. Кисленко К. С. Ресурсность и способы реализации принципа индивидуализации в процессе студенческой тьюторской практики на базе сообщества приемных семей «Китеж» // Тьюторство в открытом образовательном пространстве: становление профессиональной тьюторской деятельности: материалы VII международной науч.-практич. конф. и XIX науч.-практич. Межрегиональной тьюторской конференции 28–29 октября 2014 г. М. : МПГУ, 2014. С. 189–192.
15. Грачева Н. Ю., Теров А. А. Специфика профессиональной образовательной подготовки тьюторов и ресурсность сетевого взаимодействия // Материалы IX международной науч.-практич. конф. и XXI Всероссийской тьюторской конференции 1–2 ноября 2016 года. М. : МПГУ, 2014. С. 116–124.

REFERENCES

1. Kovaleva T. M., Kobysheva E. I., Popova (Smolik) S. Yu., Terov A. A., Cheredilina M. Yu. Tutor occupation. M. : SFK-office, 2012. 246 p. (In Russ.).
2. Tutorship in the open educational environment: professional standard of tutor support. M. : MPHU, APK&PPRO, 2011. 304 p. (In Russ.).
3. Kobysheva E. I. To the issue of the concept of “support” // Materials of VI international scientific practical conference, October 29–30, 2013. M., 2013. Pp. 75–80. (In Russ.).
4. Borovka T. I. Tutor Master’s program as a resource of development of students’ self-determination possibilities // Tutorship in the open environment: development of professional tutor activity: materials of VII int. scientific practical conf. and XIX scientific practical inter-regional tutor conf. on October 28–29, 2014. M. : MPGU, 2014. Pp. 171–180. (In Russ.).
5. Stepanov S. A., Sukhanova E. A. Pedagogic and organizational-management conditions of development of the practice of individualization and tutorship at the educational institution // Theory and practice of education individualization: collection of lecture / ed. Sitnikova L. A. Volgograd : Print, 2013. 324 p. (In Russ.).
6. Sukhanova E. A., Antropyanskaya L. N. Structural changes of educational institutions as a condition of education individualization quality // Issues of education individualization. Volgograd : Print, 2013. 500 p. (In Russ.).
7. Berezhnova E. V. Demonstration of the individual research ways of the Master’s program students in different types of qualification thesis // Tutorship in the open educational environment: development of professional tutor activity : materials of VII international scientific practical conf. and XIX scientific practical inter-regional tutor conf. on October 28–29, 2014. M. : MGPU, 2014. Pp. 166–171. (In Russ.).
8. Gracheva N. Yu., Dudchik S. V. Professional training of tutors for operation in the socio-educational environment // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2016. No. 3(36). Pp. 256–260. (In Russ.).
9. Kovaleva T. M. Tutorship as anthropopractice // Human being.RU: Humanitarian year-book. 2016. No. 11. Pp. 72–81. (In Russ.).
10. Kovaleva T. M., Guseva K. B. Arrangement of pedagogical practice of the 1st year students of the Master’s program “Tutorship in education”. M. : MPGU, 2016. 43 p. (In Russ.).

11. Terov A. A. To the issue of models of tutor support at the educational institution // Materials of the All-Russian scientific and methodical seminar “Standards of tutor activity: theory and practice”, Moscow, May 18–19, 2009. M. : APK&PPRO. 2009. Pp. 28–37. (In Russ.).

12. Grachev N. Yu. Designing of tutor model of pedagogical practice of students // Science and School. 2010. No. 3. Pp. 79–81.

13. Community “Kitezh” // Foundation of social, charity and cultural programs “North crown”. (In Russ.). URL: <http://f-sk.ru/kitezh/>

14. Kislenko K. S. Resources and methods of implementation of the principle of individualization in the process of student tutor practice based on the community of adoptive families “Kitezh” // Tutorship in the open educational environment: development of professional tutor activity: materials of VII int. scientific and practical conf. and XIX scientific and practical inter-regional tutor conf. on October 28–29, 2014. M. : MPGU, 2014. Pp. 189–192. (In Russ.).

15. Gracheva N. Yu., Terov A. A. Features of professional educational training of tutors and resources of network interaction // Materials of IX international scientific practical and XXI All-Russian tutor conf. on November 1–2, 2016. M. : MPGU, 2014. Pp. 116–124. (In Russ.).

Как цитировать статью: Гусева К. Б., Калининкова Н. Г. Специфика организации практик и стажировок в профессиональной образовательной подготовке специалистов в области индивидуализации и тьюторства // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 430–437. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.158.

For citation: Guseva K. B., Kalinnikova N. G. Features of organizing practices and internships of professional training of specialists in the field of individualization and tutoring // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 430–437. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.158.

УДК 37.013.41
ББК 74.200.5

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.165

Dudchik Svetlana Viktorovna,
candidate of pedagogics,
associate Professor of educational programs Directorate,
Moscow City Pedagogical University,
Moscow,
e-mail: dudchik@yandex.ru

Дудчик Светлана Викторовна,
канд. пед. наук,
доцент Дирекции образовательных программ,
Московский городской педагогический университет,
г. Москва,
e-mail: dudchik@yandex.ru

**КАРТИРОВАНИЕ КАК ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО
В РАБОТЕ КЛАССНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ
(на примере профессионального самоопределения подростков)**

**MAPPING AS PEDAGOGICAL TOOL IN THE WORK OF THE CLASS TEACHER
(for an example of professional self-determination of adolescents)**

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования

13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education

В статье обозначена актуальность эффективной деятельности классного руководителя в профессиональном самоопределении старшеклассников, поиска новых подходов и средств организации педагогического сопровождения данного процесса. В связи с этим предпринята попытка обоснования дальнейших перспектив совершенствования форм и способов, учитывающих личный образовательный запрос подростка, который позволяет объединять получаемую им информацию о профессиях с имеющимся личным опытом. Таким средством может стать картирование. Картирование (работа с картой в тьюторстве) может стать автономным педагогическим средством классного руководителя, которое позволит подростку проанализировать личный опыт, поставить определенные цели, оценить ресурсы к их достижению, осуществить выбор профиля в старшей школе, а в дальнейшем и выбор профессии. Указанное средство объединяет и структурирует полученную информацию, позволяет увидеть себя и свои дефициты,

помогает фиксировать новые цели и искать ресурсы для их достижения. Проанализированы разработанные в разные годы и применяемые в тьюторской практике различные виды картирования (лично-ресурсное картирование, образовательная картография, событийно-ресурсное картирование и др.). Сделаны выводы, что все виды карт способствуют актуализации и объективации объектов картирования (своих мыслей и знаний, образовательного опыта, целей, задач, ресурсов для их реализации и т. д.), выработке навыков рефлексии, структурированию объектов картирования, дооформлению личных смыслов и целей. Обозначены подходы к картированию, определена сущность и специфика использования различных видов карт.

The article highlights the relevance of the effective activity of the class teacher in the professional self-determination of high school students, the search for new approaches and means to the organization of pedagogical support

of this process. In this regard, an attempt is made to substantiate the further prospects of improving the forms and methods, which take into account the personal educational request of a teenager, which allows combining the information he receives about professions with his personal experience. This tool can be mapping. Mapping (working with a map in tutoring) can become an Autonomous pedagogical means of a class teacher, which will allow a teenager to analyze personal experience, set certain goals, evaluate resources to achieve them, make a choice of profile in high school, and later the choice of profession. This tool combines and structures the information received, allows you to see yourself and your deficits, helps to fix new goals and seek resources to achieve them. Various types of mapping developed in different years and used in tutor practice are analyzed: personal resource mapping, educational cartography, event resource mapping, etc. conclusions. This implies that all types of maps contribute to the actualization and objectification of mapping objects (their thoughts and knowledge, educational experience, goals, tasks, resources for their implementation, etc.), development of reflection skills, structuring of mapping objects, additional formation of personal meanings and goals. Approaches to mapping are designated, essence and specifics of use of various types of cards are defined.

Ключевые слова: картирование, технология картирования, тьюторское сопровождение, классный руководитель, образовательная технология, тьютор, самоопределение, профессиональное самоопределение, тьюторские компетенции, технологии и методики тьюторского сопровождения.

Keywords: mapping, mapping technology, tutor support, class teacher, educational technology, tutor, self-determination, professional self-determination, tutor competencies, technologies and methods of tutor support.

Введение

Современное состояние российского образования характеризуется тем, что одной из основ его содержания является профессиональная ориентация школьника. В этих условиях особая задача ложится на классного руководителя. Сегодня профессиональная деятельность классного руководителя преодолевает узкие рамки стереотипов и ориентируется на педагогическое и тьюторское сопровождение, использование инновационных методик и технологий. На этапе профессионального самоопределения происходит синтез профессионального и личного отношения подростка к миру. На профессию (профиль обучения) подросток смотрит через призму личного отношения к нему. Вместе с тем используемые для самоопределения подростка средства и методы не имеют общей внутренней линии, побуждающей подростка к анализу, основанному на взаимосвязи прошлого, настоящего и будущего, что могло бы помочь ему в «построении индивидуальной истории». Таким средством может стать тьюторская технология — картирование. Картирование (работа с картой в тьюторстве) может стать автономным педагогическим средством классного руководителя, которое позволит подростку, основываясь на своем личном опыте, проанализировать его, поставить определенные цели, оценить ресурсы к их достижению, осуществить выбор профиля в старшей школе, а в дальнейшем и выбор профессии.

Актуальность заявленной темы обусловлена тем, что в соответствии с требованиями стандартизации общего образования необходимо повышать эффективность деятельности классного руководителя в профессиональном самоопределении подростков, искать новые подходы и средства, технологии для организации сопровождения данного процесса. В связи с этим предпринята попытка обоснования дальнейших перспектив совершенствования форм и способов, где учитывается личный образовательный запрос старшеклассника, который позволяет объединять получаемую им информацию о профессиях с имеющимся личным опытом.

Целесообразность проведенного исследования в рамках заявленной в статье темы обусловлена необходимостью решить проблему: как помочь классному руководителю построить процесс профессионального самоопределения старшеклассников технологично, при условии, что реализация современных подходов в образовании требует трансформации и технологизации процесса образования? Как реализовать ресурс технологии картирования в профессиональной деятельности классного руководителя?

Изученность данной проблемы недостаточна. Попытки дать определение места, целей и задач картирования можно найти в работах отечественных педагогов (Ковалева Т. М., Дудчик С. В., Довбыш С. Е., Колосова Е. Б., Кобыща Е. И., Изотова Ю. А. и др.).

Научная новизна темы исследования состоит в том, что автор статьи ввел в научное поле педагогических исследований подходы к использованию технологии картирования (работа с картой) в работе классного руководителя. Представляется, что достижение целей профессионального самоопределения старшеклассников возможно, если в процессе картирования будут развиваться навыки рефлексии, мотивации, целеполагания и ориентирования в мире профессий; при использовании картирования будет реализовано тьюторское сопровождение (специальная работа классного руководителя), обеспечивающее удержание личного смысла обучающегося.

С этой **целью** была проанализирована и определена специфика профессиональной деятельности классного руководителя, обозначены методические подходы и рекомендации по использованию технологии картирования в профессиональном самоопределении подростков.

Основная часть

Современное общество выдвигает серьезные требования к уровню подготовки молодого человека к будущей жизнедеятельности. Образование направлено не только на освоение предметной области, но и на достижение метапредметных и личностных результатов. В «Программу воспитания и социализации обучающихся основного образования» входит раздел «Построение образовательных траекторий и планов в области профессионального самоопределения». Требования к результатам, описанные во ФГОС ООО, исходят из общемировых тенденций развития образования. Старшеклассники должны не только осваивать знания, но и использовать их, «владеть способами и приемами поиска информации, связанной с профессиональным образованием и профессиональной деятельностью», обладать «умением создавать, применять и преобразовывать знаки и символы, модели и схемы для решения учебных и познавательных задач». К познавательным универсальным учебным действиям, описанным

во ФГОС, относится умение «переводить сложную по составу (многоаспектную) информацию из графического или формализованного (символьного) представления в текстовое, и наоборот». В Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273 в статье 66 п. 2 отмечается, что «основное общее образование направлено на становление и формирование личности обучающегося, ... навыков умственного и физического труда, развитие склонностей, интересов, способностей к социальному самоопределению».

Общее среднее образование является основой, фундаментом, на котором строятся первичные знания, позволяющие в дальнейшем выбрать вуз и обрести желаемую профессию. Следовательно, обновление школы раскрывается в индивидуализации обучения, направленности на выявление субъектной профессиональной позиции старшеклассника. Поэтому крайне важно обеспечить выпускников надлежащими способами фиксации личных замыслов.

В ходе изменений во взглядах на работу современной школы все чаще отмечается, что о качестве этой деятельности судят по тому, что происходит в каждом конкретном классе, каждый день, на каждом уроке. При этом именно классный руководитель, его профессиональные качества, технологическая подготовка содействует успешной работе школы. Сегодня классный руководитель — это не «транслятор» знаний, а активатор мышления подопечных, наставник, который учит учиться и жить.

В должностной инструкции классного руководителя, разработанной с учетом Федерального закона № 273-ФЗ от 29.12.2012 «Об образовании в Российской Федерации» в редакции от 03.08.2018, отмечается, что классный руководитель «осуществляет изучение личности каждого обучающегося, его склонностей и интересов, направляет самоопределение и саморазвитие личности учащегося, вносит соответствующие коррективы, применяет педагогически обоснованные и обеспечивающие высокое качество образования формы, технологии обучения и воспитания в своей деятельности».

В педагогических исследованиях отмечается роль классного руководителя в правовом воспитании (Кириченко О. В.) и гражданском воспитании (Ступич М. А.). Указывается на значимость конфликтологической (Володина С. А.), информационно-коммуникационной (Толкачева А. А.), социально-педагогической (Гафинцева Л. М.) компетентностей классного руководителя. Выделяется аспект сопровождения классным руководителем проектной и исследовательской деятельности подростков (Бузанакова Г. В.), профессионально-личностного самоопределения подростков (Реброва Т. С.). Можно сказать, что сделано следующее: разработаны подходы к правовому и гражданскому воспитанию в деятельности классного руководителя, выделены и обоснованы значимые для специалиста компетенции, представлены отдельные способы, обеспечивающие процесс самоопределения старшеклассника.

В настоящее время в научной литературе определение понятия профессионального самоопределения подростка имеет емкое содержание, интегрирующее в себе характеристики процесса поиска и нахождения личностного смысла (Пряжников Н. С.), проблему собственного бытия с экзистенциальной точки зрения (Рыбалкина Н. В.). По мнению Щедровицкого П. Г., пространство самоопределения — суть пространства рефлексии [1]. С профессио-

нальной точки зрения самоопределение старшеклассника рассматривается как средство для «нахождения своего места в обществе» (Ососова М. В.), как формирование нравственного отношения к разным видам труда (Зеер Э. Ф.), поиска и обнаружения самоидентичности, в том числе профессиональной (Эриксон Э.).

Существует специальная научная дисциплина «Профориентология», разработанная Э. Ф. Зеер, А. М. Павловой, Н. О. Садовниковой. Однако несмотря на научный интерес к педагогическим условиям и образовательным технологиям, обеспечивающим готовность и способность подростков к профессиональному самоопределению, необходимому ему в современных условиях для успешной дальнейшей самореализации, недостаточно полно изучены педагогические средства, способствующие профессиональному самоопределению подростка с учетом ценностно-целевых ориентиров, установленных ФГОС общего образования. С одной стороны, педагогические средства, которые позволяют создать образовательную среду, поднимая мотивацию к самоопределению подростка, известны: это групповые методики, включающие обучающие и активизирующие игры, проектная деятельность [2; 3], тестирование и диагностика [2; 3], информирование о мире профессий и профессиональные пробы [2; 3]. С другой стороны, результаты применения указанных средств нуждаются в осмыслении подростком как на этапе их завершения, так и на этапе планирования своих действий, например совершения профессиональных проб. Имеется насущная потребность в едином средстве, которое объединило бы и позволило структурировать полученную информацию и навыки, увидеть себя и свои дефициты, поставить новые цели и найти ресурсы для их достижения, т. е. средства, способствующего рефлексии, а самоопределение, по словам П. Г. Щедровицкого, — суть пространства рефлексии [1].

Таким образом, **проблема** заключается в противоречии между необходимостью профессионального самоопределения подростка в условиях реализации ФГОС и отсутствием такого педагогического средства у классного руководителя для его осуществления. В основе такого средства находились бы личный образовательный запрос и взаимосвязь прошлого, настоящего и будущего подростка. Все это позволило бы объединить получаемую им информацию о профессиях с имеющимся личным опытом. А главное, старшеклассник мог бы пользоваться таким средством самостоятельно.

Одним из ресурсов успешного самоопределения выпускников могло бы стать тьюторское сопровождение. Оно направлено на «формирование и развитие индивидуального образовательного запроса, путем выявления и фиксации значимых для обучающегося отраслей образования, науки, производства, культуры, жизнеустройства», о чем сказано в профессиональном стандарте тьютора [4]. Тьюторское сопровождение ориентировано на «развитие и самореализацию человека в качестве субъекта собственной жизни и деятельности, характеризующееся накоплением особенного, уникального опыта, ростом творческого потенциала личности, ее универсальности, самостоятельности, осознанности, свободы и ответственности» [4].

Процесс тьюторского сопровождения происходит с использованием различных методов и приемов, в том числе «путем составления карты образовательных ресурсов среды» [4], благодаря «обобщенному изображению

элементов направлений индивидуального образовательного движения тьютора, пространства самоопределения и целей, образовательных ресурсов и субъектов образовательной среды» [4]. Картирование (работа с картой) может стать таким педагогическим средством, которое позволит подростку, основываясь на своем опыте, отразив его, поставить определенные цели, оценить ресурсы к их достижению, осуществить выбор профессии. По словам Т. М. Ковалевой, «картирование — современная образовательная технология совместной работы педагога и учащегося, отражающая возможные направления индивидуального образовательного движения школьника, пространство его самоопределения и целей, образовательные ресурсы среды» [5]. Карта в современном педагогическом процессе образования применяется только тьютором. Следовательно, процесс картирования мог бы восполнить те дефициты, которые присутствуют в современных педагогических средствах, используемых при профессиональном самоопределении подростка.

Термин «картирование» впервые был применен в молекулярной биологии и генетике, при построении карт молекул ДНК. В дальнейшем термин «картирование» стал применяться в психологии. Для самодиагностики и упорядочивания информации были разработаны методы комплексного представления знаний об определенном предмете. Так, в работах Т. Бюзена был эффективно раскрыт метод составления когнитивных карт, изначально введенных психологом Э. Толменом в 1948 г. (позднее появились такие синонимы и переводы, как ментальные, концепт- или интеллект-карты), внесший существенный вклад в развитие и популяризацию такого направления, как когнитивная психология. Этот метод построения интеллект-карт, или карт мышления, получил большое распространение под названием I Mind Map. Использование знаков, символов, рисунков и карт позволяет в удобной форме быстро объективировать полученную информацию, систематизировать ее, выделить главное и отбрасывать ненужное.

Картирование в педагогике, согласно профессиональному стандарту тьютора [4], — это метод графического отображения образовательной деятельности, в том числе элементов индивидуальной образовательной программы тьютора, пространства самоопределения и целей, образовательных ресурсов и субъектов образовательной среды. По словам Т. М. Ковалевой [5], «картирование — современная образовательная технология совместной работы педагога и учащегося, отражающая возможные направления индивидуального образовательного движения школьника, пространство его самоопределения и целей, образовательные ресурсы среды».

Картирование применяется в педагогической практике начиная с 2008 г., когда в реестре педагогических профессий была официально утверждена профессия тьютора как педагога, сопровождающего индивидуальные образовательные программы учащихся. Процесс тьюторского сопровождения происходит, помимо использования других методов, «путем составления карты образовательных ресурсов среды» [4]. В настоящее время в тьюторском сопровождении используется несколько видов карт: ЛРК (личностно-ресурсное картирование) (Ковалева Т. М., Кобыща Е. И. и др.), образовательная картография (Митрошина Т. М.), СРК (событийно-ресурсное картирование) (Алатов М., Довбыш С. Е., Колосова Е. Б. и др.), карта месяца (Дудчик С. В.) и др.

Перейдем к обоснованию методики картирования. Ковалева Т. М. [6] считает, что картирование может выступать в качестве нового дидактического средства, соответствующего современному пониманию открытости образования, вариативности его различных форм и расширения границ самого процесса обучения и объединяющего в себе и «орудийную», и «знаковую» функции. В отличие от многих других подобных дидактических средств (рисунков, чертежей, таблиц и др.), карта имеет три присущих именно ей характеристики: топика (наличие различных пространственных объектов), направленность (центральное и удаленное от центра положение объектов, отражение динамики), масштаб (указание на соразмерность или несоответствие объектов). «Орудийная функция карты позволяет приспособить окружающий мир к интересам человека и помогает человеку «вписаться» в этот мир. Карта может стать и лично значимым психологическим средством, позволяющим человеку увидеть себя и свое действие по-новому: в другом масштабе и в другом контексте. Карта так же, как и слово, начинает выступать в качестве обобщения для человека, так как через нее он может видеть место своего действия в более широком контексте, видеть его частичность относительно Целого, понимать специфику собственного действия в мире Общего» [6].

О значении слова как инструмента опосредования писал Л. С. Выготский [7]. Значение выступает у него как «внутренняя структура знаковой операции». И важным является то, каким образом человек отображает то, что понимает про себя. По определению Ю. А. Изотовой, «картирование является средством актуализации, проявления, оформления и детализации личных смыслов, оснований, стратегий и целей тьютора» [6]. Действительно, любой вид картирования помогает: актуализировать или объективировать собственный интерес, вывести его из скрытого, латентного состояния в явное, определенное, структурировать свои мысли и знания, выработать навыки рефлексии. Для обоснования этих утверждений обратимся к научным и методическим работам различных авторов. Рассмотрим эти положения более подробно.

Актуализировать или объективировать собственный интерес, вывести из скрытого, латентного состояние в явное, определенное, а также определить дальнейшие цели и задачи развития возможно с помощью картирования. «Объективация то же, что объективизация — опредмечивание, превращение в объект; это — мыслительный процесс, посредством которого ощущение, возникающее как субъективное состояние, преобразуется в восприятие объекта» [5]. Выявление своего опыта, своих мыслей и целей происходит из-за того, что при картировании человеку предлагается посмотреть на привычное пространство вокруг себя как на открытое образовательное пространство, и, работая над своей картой, он имеет возможность соотносить себя с внешним миром.

Б. Д. Эльконин писал: «Знак, или, по выражению Л. С. Выготского, стимул-средство, является психологическим орудием и в отличие от материального орудия нацелен на структуру поведения или психический процесс, становясь средством его построения. Знак есть средство психологического воздействия на поведение — свое или чужое, средство внутренней деятельности, направленной на овладение самим человеком; знак направлен внутрь...» [8]. Выготский пишет о том, что «знак первоначально выступает в поведении ребенка как средство социальной

связи, как функция интерпсихическая, становясь затем средством овладения собственным поведением, он лишь переносит социальное отношение к субъекту внутрь личности» [5]. Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод о том, что орудийная функция знака тесно связана с его знаковой функцией и практически является ее продолжением и развитием. Первоначально (на стадии натуральных психических функций) символ (слово) является средством социальной связи человека, с помощью которой он обобщает увиденное и интериаризирует внешнее внутрь личности. Это «знаковое» свойство символа (слова) сохраняется на всем пути развития личности до самых высших точек (высших психических функций). При картировании объектов прошлого (карты опыта, событийно-ресурсные карты) происходит фиксация объектов, их оценка с точки зрения личной значимости для подростка, объяснение самому себе, почему и чем именно они значимы, т. е. проявляется функция «знака как средства внутренней деятельности, направленная на овладение самим человеком; знак направлен внутрь» [8].

Особенно ярко демонстрирует «знаковую» функцию карты «Образовательная картография» Т. М. Митрошиной. Вторая функция знака (слова) заключается в том, что с его помощью меняется поведение личности, благодаря включению в сложные знаковые операции, оно начинает строиться по новым законам — это «орудийная» функция знака (слова). «Волевое действие начинается только там, где происходит овладение собственным поведением с помощью символических стимулов» [8]. При картировании объектов будущего задействована в основном орудийная функция знака — «Орудие служит проводником воздействий человека на объект его деятельности» [8]. Подросток ставит личные цели (задачи), которые связаны с его взаимодействием с внешним пространством, соотносит себя с ними, анализирует это пространство и выбирает те ресурсы, которые помогут ему в осуществлении поставленной им цели (задачи). Орудийная и знаковая функции находятся в тесной взаимосвязи друг с другом, но особенно четко эта взаимосвязь прослеживается в событийно-ресурсном картировании, где обозначены и прошлое (знаковая функция), и настоящее, и будущее (орудийная функция).

Структурировать свои мысли и знания. Рассмотрим это положение на примере современного старшеклассника. Подросток воспринимает большой объем информации, отдельных практик и микронавыков. Но зачем ему все это нужно, как ими воспользоваться и где их применить, он не знает. Для того чтобы разобраться в этом, необходимо их упорядочить. Мысли, цели подростка располагаются на карте в том или ином порядке в зависимости от вида карт (карты опыта и личностно-ресурсное картирование — по заданным векторам [9], событийно-ресурсное — относительно временного отрезка, Mind Map — собрать и расположить вокруг заданного центра информацию только на одну определенную тему, образовательная картография Т. М. Митрошиной — в свободной форме, но при выполнении заданных принципов [8]). Благодаря этому можно проследить взаимосвязи между объектами, увидеть дефициты и наметить перспективу развития. Таким образом, объекты картирования, а ими могут быть цели обучения, знания и представления, приобретают у ребенка структуру — определенную взаимосвязь, понятное взаиморасположение составных частей.

Выработать навыки рефлексии. «Рефлексия (от позднелат. reflexio — «обращение назад») — это обращение внимания субъекта на самого себя и на свое сознание, в частности на продукты собственной активности, а также какое-либо их переосмысление». Известно, что «содержанием познавательного процесса — рефлексии (как механизма переосмысления стереотипов) — могут выступать не только интеллектуальный опыт, но и способы взаимопонимания, формы организации совместных усилий обучающихся по разрешению проблемной ситуации, проявляющейся в групповом взаимодействии» [1]. По словам П. Г. Щедровицкого, «пространство самоопределения суть пространство рефлексии» [1].

Понятие «рефлексия» в течение истории развивалось: оно было введено Дж. Локком в 1985 г. как процесс наблюдения за самим собой со стороны, т. е. в голове человека «сидит» «маленький человечек», который фиксирует и наблюдает за действиями «большого человека». Разница между ними в том, что один делает, а другой наблюдает.

Важнейший шаг в развитии представлений о рефлексии был сделан И. Г. Фихте и Гегелем [10]. Этот шаг можно обозначить как переход к деятельностной трактовке рефлексивности. Рефлексия начала пониматься как особый вид субъектной активности, всеобщей для всех субъектов деятельности. По словам М. В. Захарченко, «мышление, которое производит знание, — рефлексивно» [11]. Т. е. произошёл сдвиг в понятии рефлексии от позиции наблюдения и наблюдателя к позиции деятеля.

Следующим важным шагом на пути изменения понятия рефлексии был сделан К. Марксом в известной работе «Тезисы о Фейербахе», который сместил центральную задачу рефлексии и рефлексивного мышления с объяснения на изменение (преобразование). «Современная философия сводит сущность рефлексии в основном к трем процессам — компонентам содержания самой рефлексии: первое, рефлексия — это процесс обращения назад; второе — это процесс самопознания субъектом внутренних психических актов, состояний, качеств; третье — это осмысление индивидом социальных реалий в процессе социализации на основе жизненного опыта» [12].

Старшекласснику сложно обращать внимание назад и оценивать себя. Это можно объяснить юным возрастом и, как следствие, отсутствием опыта как такового, а также тем, что критически (от греческого *kritike* — «оценка, разбор, обсуждение») подростку мыслить пока сложно. Картирование, отображающие прошлое учащегося — его образовательный опыт, полученный, например, в течение одного месяца (карты опыта) или более длительного периода (событийно-ресурсное картирование), позволяет изобразить на карте и проанализировать полученный опыт, расположив для этого в том или ином порядке объекты картирования. Для этого нужно, во-первых, вспомнить все, что с ним происходило, что вызвало интерес, во-вторых, в зависимости от вида карт обобщить и оценить объекты, чтобы расположить их по разным векторам (направлениям), понять, что более значимо, что менее, иобразив объекты в разном масштабе. Эти действия способствуют развитию самоанализа и побуждают «мыслить о своих мыслях». Изображая свое прошлое — свой опыт, рассматриваемый как бы со стороны, в виде карты, ребенок может увидеть свои сильные места и пробелы, понять, что влияет на него, что помогает, а что мешает. В обычной жизни у ребенка, возможно, нет необходимости

задумываться над этим. Следовательно, можно утверждать, что картирование прошлого опыта учит рефлексии в первом значении — «обращение назад». В других видах карт объекты картирования находятся в будущем, это — темы проектов (Mind Map), цели обучения, задачи самоопределения и т. д. (событийно-ресурсное картирование, личностно-ресурсное картирование). Для определения таких объектов необходимо не только уметь приобретать знания о себе, о своих возможностях, т. е. развивать навыки рефлексии в ее втором значении («процесса самопознания субъектом внутренних психических актов, состояний» [9]), но и уметь ставить цели и задачи для дальнейшего обучения («проспективная рефлексия» [1], т. е. рефлексии в ее третьем значении — «осмысление индивидом социальных реалий в процессе социализации на основе жизненного опыта» [9]).

Н. А. Бердяев в работе «Самопознание» [13] отмечает, что еще на пороге отрочества и юности был потрясен однажды мыслью: «Пусть я не знаю смысла жизни, но искание смысла уже дает смысл жизни, и я посвящу жизнь этому исканию смысла». По аналогии можно предположить, что картирование — это процесс, который важен сам по себе.

Заключение

Подводя итог, можно предложить классификацию карт, составленную по принципу выявления цели картирования, конечного продукта или самого процесса. Мы назовем это 1-й тип. Например, по этой классификации в картах мышления Mind Map важен продукт, т. е. конечный результат, а не сам процесс создания карты. Этот вид карт относят к «системно-организационным», так как они помогают собрать всю имеющуюся информацию по интересующему вопросу в одном месте для дальнейшей ее обработки, хранения, анализа и использования в будущем. Результатом создания такой карты является личное приращение в профессиональной (или) образовательной эффективности.

«Образовательную картографию» Т. М. Митрошиной [8] можно отнести к типу картирования, который можно назвать «объективирующее картирование». В нем важен конечный результат, достигаемый с помощью «уточнения, детализации и диагностики субъективной ситуации человека». Вид карт «Карта месяца» (Дудчик С. В.) [14]

тоже относится к типу, в котором важен результат, для дальнейшего анализа (тьютором), а также для анализа третьими лицами, например тьютора — для выявления познавательных интересов учащегося и для устранения проявившихся дефицитов. Личностно-ресурсное картирование «может быть сквозным продуктом в совместной работе тьютора и тьюторанта. Здесь имеет ценность не только сама карта, но и процесс ее построения». При этом объект (цель/задача) может стать в дальнейшем средством для достижения новой цели.

Карты различаются и по способу организации системы координат. Существует два способа картирования: первый способ — это создание карты с заданным центром (Mind Map) или с заданной системой координат («карта месяца», событийно-ресурсные карты, личностно-ресурсные карты). Второй способ — это создание подростком (тьютором) некоего рисунка или схемы, объективирующего его мысли (события, впечатления), но без заданной системы координат. В таких картах нет даже точки отсчета, и тьюторант может придумать все сам. Далее при помощи вопросов педагога (тьютора) рисунок «переводится» в карту, т. е. объекты изображаются разными знаками, обозначающими их соразмерность относительно друг друга (масштаб), а также выявляется динамика изменения относительно одной общей для объектов тематики — направление движения в пространстве или во времени (векторность). К такому типу относятся карты, сделанные по методике Т. М. Митрошиной «Образовательная картография».

Таким образом, картирование (работа с картой в тьюторстве) может стать автономным педагогическим средством классного руководителя, которое позволит подростку проанализировать личный опыт, поставить определенные цели, оценить ресурсы к их достижению, осуществить выбор профиля в старшей школе, а в дальнейшем и выбор профессии. Указанное средство объединяет и структурирует полученную информацию, позволяет увидеть себя и свои дефициты, помогает фиксировать новые цели и искать ресурсы для их достижения. Все виды карт способствуют актуализации и объективации объектов картирования (своих мыслей и знаний, образовательного опыта, целей, задач, ресурсов для их реализации и т. д.), выработке навыков рефлексии, структурированию объектов картирования, дооформлению личных смыслов и целей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Щедровицкий П. Г. К анализу топике организационно-деятельностных игр. Пушкино : НЦБИ АН СССР, 1986. 42 с.
2. Зеер Э. Ф., Павлова А. М., Садовникова Н. О. Профориентология: теория и практика : учеб. пособие для вузов. Екатеринбург : Академический проект, Деловая книга, 2004.
3. Ососова М. В. Критерии и показатель оценки профессионального самоопределения учащихся на этапе предпрофильной подготовки // Образование и наука. 2011. № 2(81). С. 128–135.
4. Проект профессионального стандарта «Тьюторское сопровождение индивидуальной образовательной программы (ИОП)» от 07.03.2012 / Межрегиональная тьюторская ассоциация, Федеральный институт развития образования. URL: http://pspu.ru/upload/pages/15203/PS_tutora.doc
5. Ковалева Т. М., Углев В. Когнитивная визуализация как инструмент сопровождения индивидуального обучения // Наука и образование. 2014. № 3. С. 420–449.
6. Изотова Ю. А. Картирование в работе тьютора. Личностно-ресурсное картирование как профессиональное средство тьюторского сопровождения // Тьюторство в открытом образовательном пространстве: становление профессиональной тьюторской деятельности. М., 2014. С. 33–35.
7. Выготский Л. С. Орудие и знак в развитии ребенка : собр. соч. в 6 т. М. : Педагогика, 1984.
8. Митрошина Т. М. Образовательная картография. Рабочая тетрадь. М. : Педагогический университет «Первое сентября», 2011. 56 с.

9. Дудчик С. В. Современные образовательные технологии как ресурс формирования профессионального самоопределения студентов вуза // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 3(34). С. 250–253.
10. Гегель Г. В. Ф. Энциклопедия философских наук. Сочинение. Т. 1. М. : Мысль, 1975. 114 с.
11. Захарченко М. В. Рефлексия в педагогике. СПб. : АППО. 2003. 312с.
12. Ильязова Л. М. На пути к рефлексивной образовательной среде вуза. URL: <http://credonew.ru/content/view/464/30>
13. Бердяев Н. А. Самопознание. М. : Международные отношения, 1990. 336 с.
14. Дудчик С. В., Цмил О. М. Картирование как педагогическое средство профессионального самоопределения учащихся 8–9 классов (на примере курса «Карта моей будущей профессии») // Тьюторство в открытом образовательном пространстве: идея и реализация функции посредничества : материалы XI Международной науч.-практич. конф. 2018. С. 87–95.

REFERENCES

1. Schedrovitsky P. G. Lecture “on the analysis of topics of organizational and activity games”. Pushchino : NCBI USSR Academy of Sciences, 1986. P. 42. (In Russ.).
2. Zeer E. F., Pavlova A. M., Sadovnikov N. About. Proforientacii: Theory and practice textbook for universities. Ekaterinburg : Publ. project, Business book, 2004. (In Russ.).
3. Osova M. V. Criteria and indicator of evaluation of professional self-determination of students at the stage of pre-profile training // Education and science. 2011. № 2 (81). (In Russ.).
4. Draft professional standard “ Tutor support of individual educational program (IOP)” dated 07.03.2012 / Interregional tutor Association, Federal Institute of education development. (In Russ.). URL: http://pspu.ru/upload/pages/15203/PS_tutora.doc
5. Kovaleva T. M. Uglev V. Cognitive visualization as a tool to support individual learning // Science and education. 2014. No. 3. P. 420–449. (In Russ.).
6. Izotova Yu. A. Mapping in the work of the tutor. Personal resource mapping as a professional means of tutor support // Tutoring in the open educational space: the formation of professional tutoring activities. M., 2014. P. 33–35.
7. Vygotsky L. S. a Tool and a sign in the development of the child : collected works in 6 volumes. M. : Pedagogy, 1984. (In Russ.).
8. Mitroshina T. M. Educational cartography. Workbook. M. : Pedagogical University “First of September”, 2011. (In Russ.).
9. Dudchik S. V. Modern educational technologies as a resource of formation of professional self-determination of University students // Business. Education. Law. 2016. №3 (34). P. 250–253. (In Russ.).
10. Hegel G. W. F. Encyclopedia of philosophical Sciences. Composition. Vol. 1. M. : Mysl’, 1975. P. 114. (In Russ.).
11. Zakharchenko M. V. Reflection in pedagogy. SPb. : APPE. 2003. P. 312. (In Russ.).
12. Ilyazova M. L. Towards a reflexive educational environment of the University. (In Russ.). URL: <http://credonew.ru/content/view/464/30>
13. Berdyaev N. A. Self-Knowledge. M. : International relations, 1990. 336 p. (In Russ.).
14. Dudchik S. V., Tsmil O. M. Mapping as a pedagogical means of professional self-determination of pupils of 8–9 classes (on the example of the course “Map of my future profession”) // Tutoring in the open educational space: the idea and implementation of the mediation function : materials XI international scientific-practical conference 2018. P. 87–95. (In Russ.).

Как цитировать статью: Дудчик С. В. Картирование как педагогическое средство в работе классного руководителя (на примере профессионального самоопределения подростков) // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 437–443. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.165.

For citation: Dudchik S. V. Mapping as pedagogical tool in the work of the class teacher (for an example of professional self-determination of adolescents) // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 437–443. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.165.

УДК 376.64
ББК 74.5

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.148

Uskova Ksenia Sergeevna,
Student 44.04.03
«Special (defectological) education»,
Volgograd State
Socio-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: ksjuschauskowa@yandex.ru

Lapp Elena Alexandrovna,
candidate of pedagogical science, associate professor,
associate professor of the department
of special pedagogy and psychology,
Volgograd State
Socio-Pedagogical University,
Volgograd,
e-mail: lapp-elen1965@mail.ru

Ускова Ксения Сергеевна,
студент направления
44.04.03 «Специальное (дефектологическое) образование»,
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет,
г. Волгоград,
e-mail: ksjuschauskowa@yandex.ru

Лапп Елена Александровна,
канд. пед. наук, доцент,
доцент кафедры
специальной педагогики и психологии,
Волгоградский государственный
социально-педагогический университет,
г. Волгоград,
e-mail: lapp-elen1965@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ МОДЕЛИ СОПРОВОЖДЕНИЯ ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASICS OF DESIGNING A MODEL OF SUPPORT FOR YOUNG CHILDREN WITH DISABILITIES

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education

В статье представлен результат изучения зарубежных и отечественных источников по проблеме сопровождения детей раннего возраста. Авторами описана роль команды специалистов на этапах сопровождения ребенка раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья и охарактеризованы этапы построения межведомственной партнерской сети, разработанные на основе проведенного анализа. Отмечено, что существуют две группы организаций, входящих в партнерскую сеть: специализированные организации, деятельность которых направлена на оказание помощи конкретной целевой группе, и организации, услуги которых являются востребованными у представителей целевой группы.

В рамках исследования проведен анализ иностранной и отечественной литературы по разработке алгоритма и определению компонентов модели сопровождения детей раннего возраста. На основании полученных материалов представлена модель сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья, обобщающая опыт исследований в области коррекционной педагогики. Содержательный компонент обеспечивает интеграцию диагностической, коррекционно-развивающей, консультативной, координационной деятельности. Организационный компонент включает учреждения и агентов межведомственной партнерской сети. Межведомственное взаимодействие в ходе реализации сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается посредством координации усилий организаций разной ведомственной принадлежности, рационального распределения их функционала и активного привлечения других учреждений партнерской сети при взаимодействии всех институтов и агентов сопровождения.

The article presents the result of studying the system of support of children of tender age on the basis of data from foreign and domestic sources. The authors describe the role of a team of specialists at the stages of support of handicapped children of tender age and describe the stages of building an interagency partner network developed on the basis of the analysis. A partner network is a form of interaction between institutions which activities are aimed at assisting a specific target group. It is noted that there are two groups of organizations included in the partner network: specialized organizations aimed at providing assistance to specific target group and organizations which services are in demand among the representatives of the target group.

In the framework of the study, the analysis of foreign and domestic literature on development of the algorithm and definition of the components of the model of support of children of tender age, on the basis of which the model of support is presented, summarizing the experience of research in the field of correctional pedagogy. Substantial component provides integration diagnostic, correctional and developmental, advisory, and coordination activities. The organizational component includes institutions (PMC, medical institutions, early care service) and agents (care giver, family, educational psychologist) of the interdepartmental partner network.

Interdepartmental cooperation in implementation of support of children of tender age with disabilities is ensured.

Ключевые слова: дети раннего возраста, дети первых трех лет жизни, межведомственное взаимодействие, модель взаимодействия, ограниченные возможности здоровья, партнерская сеть, ранняя помощь, служба ранней помощи, сопровождение, тьютор.

Keywords: children of early age, children of the first three years of life, interagency cooperation, model of interaction, limited opportunities of health, partner network, early help, early help service, support, tutor.

Введение

Социально-педагогическая сущность развития детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья напрямую зависит от целенаправленной педагогической поддержки детей, раскрытия их потенциала в различных формах жизнедеятельности. Как отмечает В. Ц. Цыренов, в настоящее время декларирование на государственном уровне отношения общества и государства к лицам с ограниченными возможностями здоровья базируется на иных позициях построения социальной политики. Совокупно данные позиции сформированы как социальный заказ, связанный с осознанием обществом своей обязанности обеспечить лицам с ОВЗ равные со всеми другими возможности в разных областях жизни [1].

Социокультурные трансформации в Российской Федерации обусловили необходимость формирования особой культуры поддержки ребенка и проектирования новых моделей помощи детям с ограниченными возможностями здоровья [2], численность которых за последние пять лет в России увеличилась на 10 %. В этом контексте сопровождение детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья как неотъемлемый компонент комплексной и эффективной помощи иллюстрирует в целом современную социально-образовательную ситуацию; актуализирует новые ценностные ориентации государства и общества, что находит отражение в рамках Концепции развития ранней помощи в Российской Федерации на период до 2020 года.

Отечественный и зарубежный опыт изучения проблематики помощи детям раннего возраста позволяет сделать вывод о том, что любые виды деятельности ребенка от года до трех лет должны быть направлены на формирование и развитие разнообразного жизненного опыта; а при организации коррекционно-развивающих мероприятий необходимо сочетать психолого-педагогические и лечебные воздействия, разработанные с учетом специфики индивидуального развития, типологических и возрастных особенностей детей. Для научного обоснования теории и практики сопровождения ребенка раннего возраста значимым представляется также позиция исследователей о комплексном взаимодействии специалистов и родителей как ключевом условии эффективной социализации.

Широкий круг тем, значимых для научного обоснования системы сопровождения ребенка раннего возраста с особым развитием в образовательной среде, рассматривается в последнее время в науке. Но вместе с тем недостаточно отражены вопросы разработанности адаптированной комплексной модели сопровождения, отвечающей потребностям выбранной категории лиц. В этом состоит **актуальность** выполненного исследования.

Целесообразность разработки темы. В последние десятилетия в Российской Федерации усилился интерес к проблемам ранней диагностики нарушений развития у детей. Был осуществлен ряд научных исследований в данном направлении (Е. Ф. Архипова, О. Г. Приходько, Ю. А. Разенкова, Ю. А. Лисичкина и др.) и разработаны методики выявления отклонений в развитии (Л. Т. Журба, Е. М. Мастокова, Г. В. Козловская, А. М. Казьмин, Л. В. Казьмина, Г. В. Пантюхина и др.) [3–7].

Как отмечают исследователи, раннее вмешательство позволит достичь максимально возможного для каждого ребенка уровня общего развития и будет способствовать предупрежде-

нию вторичных отклонений в развитии. Однако в настоящее время приходится констатировать неполноту научной информации по вопросам комплексной модели сопровождения детей с ОВЗ в аспектах межведомственного взаимодействия агентов сопровождения. Отчасти это связано с недостаточной проработкой программ сопровождения данной категории лиц, а также с недостаточным изучением проблематики организации комплексной помощи детям с ограниченными возможностями здоровья, выявления условий и возможностей социализации детей с ограниченными возможностями здоровья при реализации модели их сопровождения. Решение данной проблемы позволит разработать, апробировать и внедрить в практику деятельности учреждений психолого-педагогической помощи детям раннего возраста адаптированную модель сопровождения, отвечающую потребностям целевой группы и способствующую достижению их оптимального уровня социализации.

Целью данного исследования является освоение нового психолого-педагогического направления, связанного с определением компонентов модели сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья.

Задачи исследования:

1) разработать совокупность теоретико-методологических положений, позволяющих описать роль команды специалистов на этапах сопровождения ребенка раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья;

2) на основе анализа специализированной литературы охарактеризовать этапы построения межведомственной партнерской сети.

Методы исследования: анализ научной литературы по проблеме сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья, проектирование, обобщение педагогического опыта.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что раскрыта сущность процесса сопровождения, который представляет собой перспективное направление в организации помощи детям раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья. Результаты исследования расширяют современные научные представления о процессе сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья; роли команды специалистов на разных этапах сопровождения ребенка. **Научную новизну** исследования мы видим также в создании и апробации новой практики взаимодействия агентов сопровождения детей раннего возраста и их семей, подробном описании процессов и механизмов запуска межведомственной партнерской сети.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обусловлены целостным подходом к решению проблемы сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья, теоретической обоснованностью основных положений исследования, целесообразностью сочетания методов исследования, соответствующих цели и задачам.

Основная часть

Ранний возраст рассматривается ведущими учеными как период наиболее интенсивного развития ребенка, когда закладывается фундамент его психического и нравственного здоровья. Это подчеркивает значимость условий, в которых протекает развитие в этом возрасте, для формирования и роста личностного и социального потенциала ребенка, особенно имеющего ограниченные возможности здоровья и жизнедеятельности (Л. С. Выготский, Л. Я. Венгер, А. А. Запорожец, М. Ю. Кистьяковская, Я. П. Коломенский, А. Н. Леонтьев, М. И. Лисина, В. С. Мухина, А. С. Рузская и др.).

Ранняя комплексная помощь детям до трех лет в современной науке признана эффективным средством профилактики и компенсации нарушений развития. Многочисленные исследования показывают, что для развития детей, для их будущего академического успеха внедрение модели ранней помощи имеет решающее значение. Реализация модели сопровождения способствует получению доступа к многопрофильной помощи, включает учебные стратегии, поддерживает профессиональное развитие и сотрудничество между семьями, преподавателями раннего детства и поставщиками услуг в рамках раннего вмешательства [8].

Нами модель сопровождения ребенка раннего возраста рассматривается как совокупность структурных компонентов, органически связанных между собой и представленных в виде совокупности блоков, каждый из которых актуализирует решение ключевой задачи психофизического развития ребенка раннего возраста:

- 1) медицинский блок (фармакологическое лечение);
- 2) социально-педагогический блок (защита прав детей, обеспечение социальной поддержки и содействия детям и их семьям);
- 3) психолого-педагогический блок (создание благоприятных условий для развития детей с учетом их возрастных и ограниченных возможностей здоровья);
- 4) блок коррекционно-педагогической работы (проводится на базе результатов психолого-педагогического обследования с учетом общих закономерностей развития детей);
- 5) блок семейного консультирования (повышение психолого-педагогической компетентности членов семьи);
- 6) стратегическое планирование (мероприятия по организации социального партнерства и взаимодействия с государственными органами, учреждениями и общественными организациями в разработке программ, планов и мероприятий, направленные на создание условий для развития и социализации детей).

Поиск теоретико-методологических оснований модели сопровождения детей раннего возраста актуализирует изучение истории и современного состояния рассматриваемого вопроса. Так, В. П. Кашенко, рассматривая проблемы воспитания и обучения детей с ограниченными возможностями здоровья, предлагал комплексный подход в их решении, подчеркивая одновременную потребность в медицинской помощи и педагогике при взаимном проникновении одной области в другую и взаимодействии врача и педагога [9]. Учитывая это, важным принципом успешного и результативного функционирования модели сопровождения признаем привлечение к работе специалистов разных областей — мультипрофессиональной команды, в которую входят врачи, дефектологи, логопеды, педагоги-психологи, социальные педагоги, тьюторы и др. Состав команды специалистов может быть изменен и зависит от потребностей ребенка, например, возможно включение инструктора по адаптивной физической культуре. Г. А. Степанова отмечает, что положительное влияние адаптивной физической культуры напрямую зависит от тяжести заболевания, индивидуального подхода, диагностики и подбора нагрузки в соответствии с функциональными и двигательными возможностями ребенка, являющимися приемлемыми для той или иной группы [10].

Мы поддерживаем точку зрения А. В. Захаровой, что вторым принципом психолого-педагогического сопровождения как специально организованной, проблемно ориентированной, субъектно-объектной деятельности, направленной на решение воспитательных, образовательных, коррекционно-раз-

вивающих, социальных задач в условиях конкретного микросоциума [11], является полифункциональность процесса. Сопровождение детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья включает в себя углубленную психолого-педагогическую диагностику, определение агентов сопровождения, оценку эффективности и результативности проводимых мероприятий. И это должно быть отражено в модели.

Другим ключевым принципом сопровождения ребенка раннего возраста с ОВЗ является контакт со взрослыми людьми. Это имеет решающее значение для развития психики и личности ребенка, обеспечивая усвоение детьми общественно-исторического опыта человечества (З. М. Богуславская, Л. А. Венгер, Л. С. Выготский, Л. Н. Галигузова, А. В. Запорожец, М. И. Лисина, В. С. Мухина, А. С. Рузская, Ю. А. Разенкова и др.).

Как показывает анализ иностранной и отечественной литературы, эффективность сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья повышается при построении межведомственной партнерской сети, понимаемой нами как совокупность субъектов — социальных партнеров разной ведомственной принадлежности и связей между ними, направленных на решение проблем сопровождения через выстраивание вертикальных и горизонтальных связей между профессиональными командами. Следует отметить роль специалистов разных профилей на каждом этапе сопровождения ребенка раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья и его семьи. С. В. Платонова и М. М. Прокопьева считают, что в современной психологии и специальной педагогике еще не сложился подход к определению сущности психолого-педагогического сопровождения, который будет решать задачу реабилитации семьи в социокультурном пространстве, усиливая ее самостоятельность и самоконтроль ситуации [4].

В соответствии с логикой нашего исследования для теоретико-методологического обоснования системы сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья потребовалось четкое определение роли команды специалистов на каждом этапе сопровождения. Как показал проведенный анализ, на диагностическом этапе деятельность специалистов разных профилей позволяет получить комплексную, разноаспектную информацию о ребенке для составления индивидуальной программы. На консультативно-проективном этапе специалисты сопровождения обсуждают возможные варианты мероприятий помощи, описывают перспективы и риски разных решений, разрабатывают прогноз результативности и определяют необходимые ресурсы помощи. Затем происходит распределение обязанностей по реализации плана мероприятий сопровождения ребенка, уточняются сроки и возможность изменения последовательности действий. В результате определения функций появляется возможность для самостоятельных действий как у родителей, так и у специалистов команды сопровождения. На этапе реализации специалисты координируют работу участников мероприятий сопровождения, оказывают помощь по наиболее сложным пунктам плана, передавая свой опыт членам семьи ребенка. Рефлексивный этап посвящен осмыслению результатов сопровождения ребенка раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья, оценке результативности мероприятий и разработке перспектив дальнейшей помощи.

На эффективность реализации плана сопровождения оказывает влияние степень включенности родителей на этапах помощи ребенку. Следует отметить, что специалисты и родители становятся командой тогда, когда появляется общая цель, мотивированность на результат и активность со стороны

родителей в рамках мероприятий помощи (Л. П. Анисимова, Е.А. Стребелева, Ю. А. Разенкова и др.) Мини-анкетирование родителей, выполненное в рамках пилотного исследования А. В. Филипповой, показало, что совместная реализация единой образовательной стратегии, вовлеченность в образовательный процесс, обучение и самообучение на 10,4 % повышают количественные показатели осознанности, доминантности и обобщенности образовательной среды, в которой осуществляется процесс сопровождения ребенка раннего возраста [12].

Обязательным компонентом модели сопровождения выступает деятельность команды специалистов в рамках партнерской сети. В ходе осуществления комплексного сопровождения такая сеть создается для организации доступа детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья и их семей к широкому спектру направлений помощи. Существуют две группы организаций, входящих в партнерскую сеть: специализированные организации, направленные на оказание помощи конкретной целевой группе, и организации, услуги которых являются востребованными у представителей целевой группы.

Построение межведомственной партнерской сети начинается с оценки качества содержания помощи и консультативных услуг организаций, оказывающих поддержку детям раннего возраста и их семьям. После определения целей и задач различных служб в контексте создания партнерских отношений констатируется потенциальный вклад каждой организации в рамках реализации сопровождения детей раннего возраста. Далее устанавливается регламент сотрудничества между организациями межведомственной партнерской сети и создаются команды специалистов, ответственных за реализацию сопровождения ребенка и его семьи.

Опираясь на описанные выше теоретические положения, проект конкретной модели сопровождения ребенка раннего возраста включает:

- 1) определение запроса; исходную оценку ситуации; оценку потребностей целевой группы;
- 2) построение межведомственной партнерской сети;
- 3) определение направлений ранней помощи, их приоритетности, содержательных аспектов, специальных условий и сроков реализации модели сопровождения;
- 4) документальное оформление модели сопровождения ребенка и его семьи;
- 5) определение критериев эффективности реализации модели.

Содержательный компонент модели сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья обеспечивает интеграцию диагностической, коррекционно-развивающей, консультативной, координационной деятельности. Конкретизация содержания помощи в рамках модели сопровождения определяется характером нарушений и результатами проведенной специалистами диагностики. Как отмечает Л. М. Кобрина, при организации и проведении мероприятий необходимо сочетание психолого-педагогических и лечебных воздействий, разработанных с учетом специфики развития, возрастных особенностей ребенка, что требует привлечения к ра-

боте различных специалистов и семьи; актуализации принципов комплексного и деятельностного подхода в работе.

Организационный компонент модели сопровождения включает учреждения (ПМПК, медицинские учреждения, службу ранней помощи) и агентов (воспитателя, семью, педагога-психолога) межведомственной партнерской сети. Главной идеей сопровождения выступает необходимость развития не только ребенка, но и семьи, именно поэтому психолого-педагогическое сопровождение подразумевает отказ от категорических решений.

Согласованность решений мультипрофессиональной команды достигается посредством обмена информацией по направлениям помощи. На совещаниях члены команды обсуждают итоги диагностики, разрабатывают программу помощи, составляют очередность мероприятий и необходимость привлечения дополнительных ресурсов, а также выделяют сроки реализации запланированных мер [13].

Таким образом, сопровождение — динамичный, гибкий и длительный процесс, который дает возможность развития и ребенка, и семьи, и команды профессионалов. Сопроводительный компонент ранней коррекционно-развивающей помощи отражает межфункциональные связи педагогов, психологов, врачей и семьи в процессе сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья и членов их семей.

Заключение

Совокупность теоретико-методологических положений, позволяющих описать роль команды специалистов на этапах сопровождения ребенка раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья, включает:

- определение сопровождения как научного феномена и явления социально-педагогической практики;
- уточнение целевых ориентиров и направлений деятельности потенциальных партнеров процесса сопровождения, оценку внутренних ресурсов каждого из них и условий эффективности;
- описание механизма взаимодействия межведомственной партнерской сети.

Определение этапов построения межведомственной партнерской сети позволяет выявить условия ее эффективного функционирования, в числе которых: обеспечение добровольности участия, ясность общей цели и понимание путей ее достижения, создание координирующего центра, совместное планирование и согласованность действий, профессиональная компетентность ключевых исполнителей сети, готовность участников к обучению, определение научно обоснованного содержания работы и др.

Межведомственное взаимодействие в ходе реализации сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается посредством координации усилий организаций разной ведомственной принадлежности, рационального распределения их функционала и активного привлечения других учреждений партнерской сети при взаимодействии всех институтов и агентов сопровождения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Цыренов В. Ц. Опыт организации образования детей с ограниченными возможностями здоровья в Республике Бурятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1(30). С. 285–289.
2. Шелекета В. О., Дмитриева И. С., Копылов С. И. Концепция «Образование через всю жизнь» — интегративная модель образования и проблемы ценностной регуляции развития общества и культуры // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 2(23). С. 82–85.

3. Мастюкова Е. М. Специальная педагогика. Подготовка к обучению детей с особыми проблемами в развитии. Ранний и дошкольный возраст / под ред. А. Г. Московкиной. М. : Классик Стиль, 2003. 320 с.
4. Платонова С. В., Прокопьева М. М. Психолого-педагогическое сопровождение семьи ребенка с умственной отсталостью // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 6. С. 269–273.
5. Приходько О. Г. Ранняя помощь детям с церебральным параличом в системе комплексной реабилитации. СПб. : Изд-во РГПУ им. Герцена, 2008.
6. Приходько О. Г., Югова О. В. Становление системы ранней помощи в России. М. : Парадигма, 2015.
7. Разенкова Ю. А. Система ранней помощи: поиск основных векторов развития. М. : Карпуз, 2011. 210 с.
8. Mattern J. A. A Mixed-Methods Study of Early Intervention Implementation in the Commonwealth of Pennsylvania: Supports, Services, and Policies for Young Children with Developmental Delays and Disabilities // *Early Childhood Educational Journal*. 2015. Vol 43. Issue 1. Pp. 57–67. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10643-014-0633-x>
9. Егорова Р. И., Макаренко Т. А. Подготовка педагогов дополнительного образования к работе с детьми с ОВЗ в условиях инклюзии // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2018. № 3(44). С. 415–421. DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.334
10. Степанова Г. А., Буркова Н. Г., Булатова О. В., Демчук А. В. Реабилитация детей с церебральным детским параличом средствами адаптивной физической культуры // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2013. № 1(22). С. 238–240.
11. Захарова А. В. Построение архитектуры образовательного пространства для учащихся с ограниченными возможностями здоровья // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2012. № 4(21). С. 225–227.
12. Лапп Е. А., Филиппова А. В. Специфика параметров адаптивной образовательной среды дошкольного образовательного учреждения // *Проблемы и перспективы развития образования : сб. материалов II Всероссийской науч.-практич. конф. (с международным участием) / отв. ред. Р. Г. Измайлова, А. А. Лосева, И. А. Телина. Орехово-Зуево : Редакционно-издательский отдел ГГТУ, 2018. 104 с.*
13. Ранняя помощь ребенку с ОВЗ в межведомственном пространстве города Москвы // *Сборник материалов круглого стола 30 сентября 2015 г. М. : Акварель, 2015. 132 с.*

REFERENCES

1. Tsyrenov V. T. Experience in the organization of education of children with disabilities in the Republic of Buryatia // *Business. Education. LAW. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2015. No. 1(30). Pp. 285–289. (In Russ.).
2. Sheleketa V. A., Dmitrieva I. S., Kopylov S. I. The concept of “Education through life” — integrative model of education and issues of value regulation of the development of society and culture // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2013. No. 2(23). Pp. 82–85. (In Russ.).
3. Mastyukova E. M. Special pedagogy. Preparation for training children with special problems in development. Early and pre-school age. M. : Klassiks Stile, 2003. 320 p. (In Russ.). URL: <https://www.twirpx.com/file/299239/>
4. Platonov S. V., Prokopyeva M. M. Psychological and pedagogical support of the family of a child with mental retardation // *Concept*. 2017. Vol. 6. Pp. 269–273. (In Russ.).
5. Prikhodko O. G. Early help for children with cerebral palsy in the system of complex rehabilitation. SPb., 2008. (In Russ.).
6. Prikhodko O. G., Yugova O. V. Formation of the system of early assistance in Russia. M. : Paradigma, 2015. (In Russ.).
7. Razenkova Yu. A. Early help system: search for the main development vectors. M. : Karapuz, 2011. 210 p. (In Russ.).
8. Mattern J. A. A Mixed-Methods Study of Early Intervention Implementation in the Commonwealth of Pennsylvania: Supports, Services, and Policies for Young Children with Developmental Delays and Disabilities // *Early Childhood Educational Journal*. 2015. Vol 43. Iss. 1. Pp. 57–67. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10643-014-0633-x>
9. Egorova R. I, Makarenko T. A. Preparation of teachers of additional education to work with children with disabilities in the conditions of inclusion // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2018. No. 3(44). Pp. 415–421. (In Russ.). DOI: 10.25683/VOLBI.2018.44.334
10. Stepanova G. A., Burkova N. G., Bulatova O. V., Demchuk A. V. Rehabilitation of children with cerebral childhood paralysis by means of adaptive physical education // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2013. No. 1(22). Pp. 238–240. (In Russ.).
11. Zakharova A. V. Building an educational space architecture for students with disabilities // *Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*. 2012. No. 4(21). Pp. 225–227. (In Russ.).
12. Lapp E. A., Filippova A. V. The specifics of the parameters of the adaptive educational environment of a preschool educational institution // *Problems and prospects for the development of education. A collection of materials of the II All-Russian Scientific and Practical Conference (with international participation). Orekhovo-Zuyevo, 2018. 104 p.*
13. Early assistance to a child with a disability in the interdepartmental space of the city of Moscow // *The collection of materials of the round table September 30, 2015. Moscow, Akvarel Publ., 2015. 132 p.* (In Russ.).

Как цитировать статью: Ускова К. С., Лапп Е. А. Теоретико-методологические основы проектирования модели сопровождения детей раннего возраста с ограниченными возможностями здоровья // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 444–448. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.148.

For citation: Uskova K. S., Lapp E. A. Theoretical-methodological basics of designing a model of support for young children with disabilities // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 444–448. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.148.

УДК 371.38:355.23+004
ББК 74.58:68.439+32.973.202

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.116

Portnova Valentina Nikolaevna,
lecturer of the department of mathematics
and natural sciences,
Ryazan airborne military school
named after V. Ph. Margelov,
Ryazan,
e-mail: myliakina@yandex.ru

Портнова Валентина Николаевна,
преподаватель кафедры математических
и естественнонаучных дисциплин,
Рязанское гвардейское высшее воздушно-десантное
командное училище имени В. Ф. Маргелова,
г. Рязань,
e-mail: myliakina@yandex.ru

СТРУКТУРНО-КОМПОНЕНТНЫЙ СОСТАВ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КУРСАНТОВ КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНО ЗНАЧИМОГО КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ

STRUCTURAL AND COMPONENT COMPOSITION OF INFORMATION CULTURE OF CADETS AS A PROFESSIONALLY SIGNIFICANT QUALITY OF PERSONALITY

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education

В статье рассматриваются вопросы формирования информационной культуры курсантов, связанные с процессами информатизации общества и, как следствие, информатизации военного образования. Автором проводится анализ существующих подходов к определению понятия «информационная культура», уточняется понятие «информационная культура курсантов как профессионально значимое качество личности специалиста». В статье рассматривается содержание, структура, компоненты, критерии и показатели информационной культуры курсантов как профессионально значимого качества личности. Отмечены особенности формирования информационной культуры будущих офицеров, факторы, обуславливающие процесс ее формирования в военном вузе. Указано, что информационная культура является индивидуально-личностной характеристикой, в центре которой ценностно-смысловое отношение к профессиональной деятельности. Определены детерминанты процесса формирования информационной культуры: процессы, связанные с информатизацией общества и информационными технологиями, педагогическое взаимодействие в условиях военного вуза; развитие личности курсанта; диагностическая деятельность преподавателя. В структуре информационной культуры выделены когнитивный, рефлексивный, эмоционально-ценностный, коммуникативный, технологический компоненты. Все выделенные компоненты взаимосвязаны и взаимообусловлены и рассматриваются в соответствии с системным подходом. Описаны методики, использованные для выявления потребностей, состояния возможностей формирования информационной культуры курсантов, и результаты констатирующего этапа эксперимента. В заключение статьи отмечено, что сформированная информационная культура позволит офицеру в будущем грамотно прогнозировать результаты своих действий, дифференцировать и анализировать поступающую информацию, пользоваться современным высокоинтеллектуальным военным оборудованием и техникой, устанавливать коммуникативные взаимоотношения и налаживать контакт с подчиненными и сослуживцами.

The article examines the issues related to the formation of information culture of cadets related to the processes of informatization of society and, as a result, the informati-

zation of military education. The author analyzes the existing approaches to definition of the concept “information culture”, clarifies the concept “information culture of cadets as a professionally significant quality personality of a specialist”. The article discusses the content, structure, components, criteria and indicators of the information culture of cadets as a professionally significant personal quality. The features in the formation of the information culture of future officers are noted, the factors causing the process of its formation in a military university. It is indicated that information culture is an individual and personal characteristic, in the center of which is a value-semantic attitude to professional activity. The determinants of the process of formation of information culture are defined: the processes associated with the informatization of society and information technologies, pedagogical interaction in the conditions of the military university; personality development of a cadet; diagnostic activity of the teacher. In the structure of information culture, cognitive, reflexive, emotional-axiological, communicative, and technological components are distinguished. All selected components are interconnected and interdependent and are considered in accordance with a systematic approach. The techniques used to identify needs, the state of possibilities for the formation of information culture of students, and the results of the ascertaining stage of the experiment are described. In conclusion of the article, it is noted that the formed information culture will allow the officer in the future to correctly predict the results of his actions, differentiate and analyze the incoming information, use modern high-intelligence military equipment and technology, establish communicative relationships and establish contact with subordinates and co-workers.

Ключевые слова: информационная культура, информационные технологии, информатизация, профессионально значимое качество личности, вооруженные силы, курсант, образовательный процесс, педагогическое взаимодействие, развитие личности, диагностическое сопровождение, детерминанты.

Keywords: information culture, information technology, informatization, professionally significant personal quality, armed forces, cadet, educational process, pedagogical interaction, personal development, diagnostic support, determinants.

Введение

Стремительное развитие информационных технологий, увеличивающиеся объемы обрабатываемой информации приводят к возрастанию роли информационной культуры человека во всех сферах деятельности, что затрагивает и главную составляющую Российского общества — Вооруженные Силы РФ. В период реформ, проводимых в Вооруженных Силах Российской Федерации, обновляются роль и функции офицерских кадров, значительно изменяются требования к ним.

Актуальность данной проблемы диктуется необходимостью для будущего офицера умения находить нужную информацию, владеть навыками управления и дифференциации информации, работать с высокоинтеллектуальными военными системами и техникой, — и все это при постоянном дефиците времени на принятие решений и усиливающейся ответственности за их правильность и обоснованность. **Целесообразность** исследования заключается в том, что многие выпускники военных вузов, имея достаточно прочную основу профессиональных знаний, не могут рационально использовать информацию и информационные технологии для поддержания и развития своего интеллектуального и творческого потенциала, эффективно применять полученные знания для принятия важных управленческих решений, не владеют навыками творческой деятельности, не испытывают потребности в постоянном самообразовании. **Значимость** изучения процесса формирования информационной культуры будущих офицеров отмечается и во ФГОС ВО 3+, где среди основных общепрофессиональных компетенций, которыми должен обладать выпускник высшего военного учебного заведения на этапе завершения получения высшего профессионального образования, выделены такие характеристики, как способность использовать в профессиональной деятельности навыки работы с компьютером как средством управления информацией, реализовывать основные методы, способы и средства получения, хранения, переработки информации, осваивать новые образцы программных, технических средств и информационных технологий, способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь на русском языке, способность к логическому мышлению, обобщению, анализу, критическому осмыслению полученной информации.

Научная новизна заключается в определении и конкретизации сущности, содержания и структурных компонентов понятия «информационная культура курсантов как профессионально значимого качества личности».

Цель проводимой работы заключается в определении содержания понятия «информационная культура курсантов как профессионально значимого качества личности», определение компонентного состава. Для решения поставленной цели нами определены следующие **задачи**: проанализировать научные подходы к определению данного понятия, определить особенности организации учебного процесса в военном вузе, влияющие на процесс формирования информационной культуры курсантов, определить методики диагностики и исходный уровень информационной культуры курсантов.

Основная часть

Научные исследования категории «информационная культура» начали активно проводиться начиная с 70-х гг. XX в. в связи со становлением процессов компьютеризации

и информатизации общества, теоретическими основами и исследованиями которых занимались Ю. С. Брановский, М. Г. Вохрышева, Н. И. Гендина, Е. В. Данильчук, А. Н. Дулатова, Н. Б. Зиновьева, Ю. С. Зубов, Т. А. Полякова, Н. А. Сляднева, Н. В. Ходякова и др., но актуальность этих исследований сохраняется.

Изучению феномена информационной культуры посвящено достаточно много исследовательских работ как отечественных, так и зарубежных ученых.

В зарубежных источниках проблемам информатизации уделяется пристальное внимание, часто проводятся научные конференции и симпозиумы, на которых обсуждаются проблемы развития и применения информационных технологий. Так, на конференции «Modeling Individual Differences in Perceptual Decision Making» были затронуты вопросы сбора и обработки информации. Авторы Джозеф В. Хоупт, Чэн-Дэ Янг, Джеймс Т. Таунсенд, исследуя механизм обработки информации, говорят о том, что для того чтобы справиться с огромным количеством информации и достигать целей, необходимо научиться использовать «стратегию сбора и фильтрации информации» [1; 2].

Не оставляют без внимания зарубежные ученые и дистанционное образование. Так, Mohamed Ally, профессор университета Атабаски, исследует в своей книге «Mobile Learning: Transforming the Delivery of Education and Training» применение мобильных технологий для дистанционного обучения [3].

В отечественных военных исследованиях понятие «информационная культура» встречается довольно часто. Рассматривая процесс формирования информационной культуры курсантов, они определяют информационную культуру как интегративное качество личности, которое включает в себя этические нормы поведения в информационном обществе, систему внутренних регуляторов и форм поведения в информационной среде, высокую степень владения информационными технологиями умениями применять и совершенствовать их для решения социально-профессиональных задач (Р. В. Беляев, А. Н. Григорьев, Т. Н. Калачева и др.) [4; 5; 6]. Однако процесс формирования информационной культуры курсантов как профессионально значимого качества личности пока не стал объектом специального исследования. Опираясь на вышесказанные определения, мы под *информационной культурой курсантов как профессионально значимым качеством личности* понимаем базовое социально-психологическое качество военного специалиста, представляющее собой интегративное психологическое образование личности, стержнем которого является ценностно-смысловое отношение к профессиональной деятельности, обуславливающее реализацию системы переработанных и усвоенных, значимых и имеющих личностный смысл для специалиста специальных знаний, умений, навыков и информационных компетенций, позволяющих офицеру эффективно взаимодействовать с военно-социальной информацией, с вверенными ему подчиненными, квалифицированно использовать при принятии решений информационные технологии и автоматизированные системы управления, предвидеть результаты принимаемых решений.

Стоит отметить, что на процесс формирования информационной культуры будущих офицеров оказывают влияние определенные особенности, присущие образова-

тельному процессу в военном вузе, такие как: совмещение обучения с несением военной службы (полевые выходы, ночные занятия, выполнение служебных обязанностей, ограниченность свободного времени); жесткая структура прав и обязанностей всех участников образовательного процесса, дисциплинарная модель отношений «курсант — преподаватель», ограниченность пространства, в котором и преподаватель, и курсант могут проявить творчество; преобладание официальных служебных отношений,

регламентируемых уставами Вооруженных Сил; относительная закрытость и «огороженность» военного образовательного учреждения [7].

Методология

Анализ психолого-педагогической литературы по изучаемой проблеме позволил нам выделить компоненты, критерии и основные показатели, позволяющие характеризовать уровень информационной культуры курсантов (табл.).

Таблица

Компоненты, критерии и показатели сформированности информационной культуры курсантов как профессионально значимого качества личности

Компоненты информационной культуры курсантов	Критерии сформированности информационной культуры курсантов	Диагностируемые показатели	Диагностики
Когнитивный	Знания, умения, владение теорией и практикой сбора и использования информации	Интеллектуальное развитие курсанта, профессиональные знания и умения в области теории информации и информационных технологий	Успеваемость, успешность прохождения войсковой стажировки, тест Э. Вандерлика
Эмоционально-ценностный	Установки, оценки, отношение, понимание значимости информационного обеспечения, угрозы	Ценности профессионального развития и профессионального роста; профессиональная готовность	Методика «Профессиональная готовность» А.П. Чернявской
Технологический	Компьютерная грамотность, компетентность	Культура владения методами сбора и обработки информации, способность осуществлять ее поиск, культура работы с информацией	Тестирование и анализ результатов деятельности по соответствующим предметам («Информатика», «Специальное программное обеспечение»)
Коммуникативный	Коммуникативные умения, коммуникативная компетентность	Этика информационного взаимодействия в реальной жизни и в социальных сетях	Тест коммуникативных умений Л. Михельсона
Рефлексивный	Рефлексивные способности и культура	Самооценка информационной компетентности, способности анализировать, критически оценивать свои действия, принимаемые решения и эффективно проецировать их на будущее	Методика определения индивидуальной меры рефлексивности А. В. Карпова

Компонентная структура информационной культуры курсантов включает в себя когнитивный, технологический, эмоционально-ценностный, коммуникативный, рефлексивный. Рассмотрим подробнее каждый и них

Показателями *когнитивного компонента* информационной культуры курсанта являются: интеллектуальное развитие курсанта, профессиональные знания и умения в области теории информации и информационных технологий, компетентность будущих офицеров в решении повседневных задач автоматизации процессов управления подразделениями, практического использования информации в принятии решений, прогнозе последствий внедрения этих вариантов в практику.

Эмоционально-ценностный компонент информационной культуры личности курсантов как сумма двух взаимосвязанных составляющих: эмоциональной и ценностной. Ценностная составляющая рассматриваемого компонента — это потребности и интересы личности, связанные с информацией, ценностные ориентации и убеждения, мотивация к профессиональной деятельности, возможность удовлетворения информационных запросов. Эмоциональная составляющая компонента представлена системой чувств. Чувства проявляются в процессе удовлетворения потребности личности в информации и отражают поведение личности в информа-

ционном обществе, являются эмоциональной реакцией на воздействие информации на личность, то есть «потребность личности к постоянному потреблению информации, возникновение чувства удовлетворенности в процессе поиска информации, ее переработки, интерпретации и использования [8]. Процесс формирования технологического компонента связан с формированием у курсантов компетенций осуществлять основные виды информационной деятельности, такие как овладение приемами работы на компьютере, формирование навыков работы с прикладными программами, использование традиционных и компьютерных источников информации, умение использовать алгоритмы поиска информации.

Под *коммуникативным* компонентом информационной культуры курсантов мы подразумеваем этику информационного взаимодействия, умение взаимодействовать с людьми в реальной жизни и информационных сетях. Одной из составляющих профессиональной деятельности будущего офицера является умение обучать и воспитывать подчиненных, устанавливать продуктивный контакт, владеть грамотной четкой дикцией. Учитывая, что общение в военном вузе носит авторитарный характер, военный командир должен уметь отдавать приказы, выслушивать и принимать к сведению чужую точку зрения, вести диалог, участвовать в дискуссиях, обсуждениях [9].

Рефлексивный компонент информационной культуры курсантов как профессиональнозначимого качества личности включает в себя: самооценку информационной компетентности, способность курсанта анализировать, критически оценивать свои действия и принимаемые решения, жизненные установки, интерес и побуждение к освоению профессиональной деятельности. Предполагает формирование у обучаемых умений военно-профессиональной рефлексии, направленных на самоанализ и самооценку способов и результатов информационно-управленческой деятельности [10].

Выделенные компоненты взаимосвязаны и взаимообусловлены, образуют систему. Каждый из них несет определенную функцию, исключение какого-либо из них ведет к нарушению целостности структуры информационной культуры курсантов. Отсутствие или низкий уровень сформированности какого-либо компонента приводит к тому, что информационная культура в целом будет не сформирована. Так, знания, умения, навыки в области информационных технологий и информационных процессов в профессиональной деятельности являются базой для овладения курсантами умениями, необходимыми для эффективной управленческой деятельности, наличие системы ценностей регулирует их информационную деятельность.

Предварительные результаты констатирующего эксперимента, проводимого в военном вузе командного профиля, позволили определить исходный уровень информационной культуры обучаемых. В ходе исследования использовались следующие методы диагностики: наблюдение, опрос, анкетирование и тестирование-специальные методики — краткий ориентировочный тест Э. Вандерлика, анкета для определения профессиональной готовности А. П. Чернявской, тест коммуникативных умений Л. Михельсона, методика определения индивидуальной меры рефлексивности А. В. Карпова, анкетирование и анализ результатов деятельности по соответствующим предметам («Информатика», «Специальное программное обеспечение»).

Применяя для диагностики каждого компонента соответствующую методику (см. табл.), мы определили, что у курсантов преобладает средний и низкий уровень информационной культуры (75%), при этом на среднем уровне находится 44% курсантов, на низком уровне — 31%. В связи с этим мы подобрали формы, методы и технологии формирования информационной культуры курсантов. Например, на практических занятиях по дисциплине «Информатика» мы используем проблемные информационно-коммуникативные профессиональные

задачи. Проблемная информационно-коммуникативная профессиональная задача — цель, заданная в определенных условиях, которая может быть достигнута при реализации определенных действий. Содержание и последовательность профессиональных задач в совокупности охватывают все основные действия, входящие в будущую профессиональную деятельность офицеров-командиров. Контекст задачи может включать разную информацию: исходные данные о ситуации, характеристику имеющихся ресурсов для решения задачи, указание на теоретическую базу решения задачи (она либо указывается, либо ее необходимо выбрать самому студенту). При этом в условии задачи включается только та информация, от содержания которой зависит вариант решения задачи.

Особое внимание на занятиях мы уделяем педагогическому взаимодействию и развитию личности, основанных на идеях гуманизации, поскольку формирование информационной культуры предполагает сотрудничество и содействие, осуществляемое в процессе обучения. Важное значение имеет принцип диалогичности, ведущей линией которого являются субъект-субъектные отношения, подразумевающие активное участие преподавателя и курсанта в образовательном процессе. При этом перед педагогом встает задача тщательного изучения характера действия тех или иных условий, регулирования их влияния на образовательный процесс путем нейтрализации отрицательных и усиления положительных тенденций в процессе обучения и выполнения служебных задач.

Выводы

Таким образом, в статье мы определили структуру и охарактеризовали информационную культуру курсантов как профессиональнозначимое качество личности, определили компонентный состав, особенности организации учебного процесса в военном вузе, влияющие на процесс формирования информационной культуры курсантов, выявили исходный уровень информационной культуры курсантов, подобрав методы диагностики, которые, в свою очередь, свидетельствуют о том, что курсанты ответственно и осознанно подошли к выбору своего профессионального пути, но не вполне способны планировать свою деятельность и принимать важные решения, реагировать на критику и задевающее, провоцирующее поведение, не умеют грамотно наладить контакт и оказать сочувствие, находить и обрабатывать необходимую информацию, компетентно применять информационные технологии в своей профессиональной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Houpt J. W., Cheng-Ta Yang, Townsend J. T. Modeling Individual Differences in Perceptual Decision Making. Lausanne : Frontiers Media SA, 2017. 140 p.
2. Townsend J. T. Information Processing Architectures: Fundamental Issues. URL: <http://www.indiana.edu/>
3. Mohamed Ally. Mobile Learning: Transforming the Delivery of Education and Training. Athabasca : Athabasca University Press, 2012. 320 p.
4. Беляев Р. В. Формирование информационной культуры курсантов военных вузов средствами социально-культурной деятельности : дис. ... канд. пед. наук. М., 2017. 193 с.
5. Григорьев А. Н. Информация и информационное взаимодействие в эпоху глобальной информатизации: культурологические аспекты. М. : Изд-во МЭСИ, 2008. 216 с.
6. Калачева Т. И. Формирование информационной компетентности курсантов военного вуза во внеаудиторной деятельности : автореф. дис. ... канд. пед. наук. Кострома, 2009. 229 с.

7. Щукина Н. В. Развитие субъектной позиции будущих офицеров в образовательном процессе военного вуза : дис. ... канд. пед. наук. Рязань, 2006. 173 с.
8. Лушников Ю. Ю. Педагогические условия развития в гражданском вузе профессионально значимых качеств офицера-педагога. URL: <http://www.dissercat.com/content/pedagogicheskie-usloviya-razvitiya-v-grazhdanskom-vuze-professionalno-znachimykh-kachestv-of#ixzz5SCdhnzzC>
9. Никитина Е. О. Педагогические условия развития информационной культуры курсантов образовательных учреждений МВД России. URL: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-08/dissertaciya-pedagogicheskie-usloviya-razvitiya-informatsionnoy-kultury-kursantov-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy-mvd-rossii>.
10. Елистратова Н. Н. Информационная культура как критерий информатизации высшего образования в современных условиях реформирования // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 7. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15770>

REFERENCES

1. Houp J. W., Cheng-Ta Yang, Townsend J. T. Modeling Individual Differences in Perceptual Decision Making. Lausanne : Frontiers Media SA, 2017. 140 p.
2. Townsend J. T. Information Processing Architectures: Fundamental Issues. URL: <http://www.indiana.edu/>
3. Mohamed Ally. Mobile Learning: Transforming the Delivery of Education and Training. Athabasca : Athabasca University Press, 2012. 320 p.
4. Belyaev R. V. Formation of information culture of cadets of military universities by means of socio-cultural activities : thesis of the candidate of pedagogical sciences. M., 2017. 193 p. (In Russ.).
5. Grigoriev A. N. Information and information interaction in the era of global informatization: cultural aspects. M. : Publishing House MESI, 2008. 216 p. (In Russ.).
6. Kalacheva T. I. Formation of information competence of cadets of military high school in extracurricular activities : diss. of the candidate of pedagogical sciences. Kostroma, 2009. 229 p. (In Russ.).
7. Shchukin N. V. Development of the subjective position of future officers in the educational process of the military university : thesis of the candidate of pedagogical sciences. Ryazan, 2006. 173 p. (In Russ.).
8. Lushnikov Yu. Yu. Pedagogical conditions of development in a civil educational institution of higher education of professionally significant qualities of an officer-teacher. (In Russ.). URL: <http://www.dissercat.com/content/pedagogicheskie-usloviya-razvitiya-v-grazhdanskom-vuze-professionalno-znachimykhkhk -of # ixzz5SCdhnzzC> Irkutsk, 2008
9. Nikitina E. O. Pedagogical conditions for development of the information culture of cadets of educational institutions of the Ministry of Internal Affairs of Russia. (In Russ.). URL: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-08/dissertaciya-pedagogicheskie-usloviya-razvitiya-informatsionnoy -kultury-kursantov-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy-mvd-rossii>
10. Elistratova N. N. Information culture as a criterion for informatization of higher education in modern conditions of reforming // Modern scientific researchers and innovations. 2012. No. 7. (In Russ.). URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15770>

Как цитировать статью: Портнова В. Н. Структурно-компонентный состав информационной культуры курсантов как профессионально значимого качества личности // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 449–453. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.116.

For citation: Portnova V. N. Structural and component composition of information culture of cadets as a professionally significant quality of personality // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 449–453. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.116.

УДК 37.013

ББК 74.04

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.134

Mysina Tatiana Yurievna,
junior researcher
of the laboratory of activity-based education design
of the system projects institute,
postgraduate student,
Moscow city pedagogical university (MSPU),
Moscow,
e-mail: mysinatyu@mgpu.ru

Ushakova Elena Grigorievna,
expert of the laboratory of activity-based education design
of the system projects institute,
Moscow city pedagogical university (MSPU),
Moscow,
e-mail: ushakovaeg@mgpu.ru

Мысина Татьяна Юрьевна,
младший научный сотрудник
лаборатории проектирования деятельностного содержания
образования института системных проектов,
аспирант,
Московский городской педагогический университет (МГПУ),
Москва,
e-mail: mysinatyu@mgpu.ru

Ушакова Елена Григорьевна,
эксперт лаборатории проектирования деятельностного
содержания образования института системных проектов,
Московский городской педагогический университет (МГПУ),
Москва,
e-mail: ushakovaeg@mgpu.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВО ФРАНЦИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ УСЛОВИЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРАКТИК

USE OF THE PEDAGOGICAL EDUCATION EXPERIENCE OF FRANCE AND GREAT BRITAIN FOR DETECTION OF THE CONDITIONS OF SPECIALISTS TRAINING FOR CONTROL OF THE ACTIVITY-BASED EDUCATIONAL PRACTICES

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.08 – Теория и методика профессионального образования
13.00.01 – General pedagogics, history of pedagogics and education
13.00.08 – Theory and method of vocational education

В мировой практике накоплен опыт подготовки учителей, способных осуществлять профессиональную деятельность в условиях стандартизации и гибко реагировать на изменения в сфере образования. В статье на основе анализа проведено исследование опыта подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров для системы основного общего образования во Франции и Великобритании. Проанализированы тренды и тенденции изменений в структуре и содержании подготовки, переподготовки и повышения квалификации учителей. В ходе анализа рассмотрены структура, ориентированность и направленность системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогов школ. В результате исследования сделаны выводы об учете трендов индивидуализации и проектных форм обучения; о необходимости изменения как содержания образования будущих педагогов, учебных форм, так и системы отбора кадров, подготовки и аттестации будущих учителей; об отделении лицензирования учителей от системы подготовки. Относительно страновой направленности анализ показал, что в Великобритании ведущими подходами в педагогическом образовании являются деятельностный и личностно ориентированный, в то время как во Франции преобладает компетентностный подход и индивидуализация процесса подготовки педагогов. Даны рекомендации по учету опыта педагогического образования Франции и Великобритании при выявлении условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик, включающие ориентацию на обучение на основе решения конкретных профессиональных задач на рабочем месте, рефлексию собственных профессиональных действий на предмет соответствия

деятельностной парадигме в образовании, опору на зону ближайшего развития специалиста по сопровождению деятельностных образовательных практик.

Great experience has been accumulated in the world for teachers training capable to perform professional activity in the conditions of standardization and to flexibly respond to the changes in education. The article conducted research based on the analysis of the experience of training, re-training and qualification upgrade teachers of the main secondary education system in France and Great Britain. Trends and tendencies of changes in the structure and content of teachers training, re-training and qualification upgrade are analyzed. Analysis reviewed the structure, orientation and tendency of the school teachers training, re-training and qualification upgrade. Research resulted in conclusions regarding taking into account the trends of individualization and project forms of education; regarding necessity of changes of the content of future teachers education, training forms, as well as the staff selection system, future teachers training and attestation; regarding separation of teachers licensing from the training system. As for the country-wise orientation, the analysis shown that the activity-based and personally-oriented approaches are the main ones in pedagogical education in Great Britain, while competence approach and individualization of the teachers training process prevail in France. Recommendations are provided for taking into account experience of pedagogical education in France and Great Britain for detection of the conditions of training of specialists of control the activity-based educational practices that include orientation on training based on resolution of specific professional objectives at the work place, reflection of the own professional

actions for compliance with the activity-based paradigm in education, support on the area of nearest development of specialists of control the activity-based educational practices.

Ключевые слова: специалист по сопровождению деятельности образовательных практик, система подготовки учителей, система повышения квалификации учителей, аттестация будущих учителей, лицензирование учителей, компетентностный подход, деятельностный подход, модернизация образования, индивидуализация обучения, профессиональные задачи.

Key words: specialist in control of the activity-based educational practice, teachers training system, teachers qualification upgrade system, future teachers attestation, teachers licensing, competence approach, activity-based approach, education modernization, training individualization, professional objectives.

Введение

Актуальность. Перед современным педагогическим образованием стоит ряд вызовов, связанных с трансформацией требований к результатам общего образования. В мировой практике накоплен опыт подготовки учителей, способных осуществлять профессиональную деятельность в условиях стандартизации и гибко реагировать на изменения в сфере образования. Россия вступила в период внедрения профессионального стандарта педагога и модернизации педагогического образования. Однако, несмотря на интенсивность проводимых преобразований, система подготовки педагогов не успевает адаптироваться к высокому темпу обновления общего образования. В этих условиях особую актуальность приобретают исследования международного опыта подготовки педагогических кадров, дающие представление о том, какие действия следует предпринять для повышения качества педагогического образования и каковы последствия этих действий для системы образования в целом.

Изученность проблемы. Анализ литературы свидетельствует о наличии спектра научных работ, отражающих результаты исследований международного опыта в области подготовки учителей. Однако выявлен дефицит исследований педагогического образования во Франции и Великобритании, отражающих актуальное состояние системы подготовки учителей в этих странах.

Целесообразность разработки темы определяется необходимостью учета мирового опыта подготовки педагогических кадров при модернизации педагогического образования в России, в том числе при выявлении условий подготовки специалистов, способных сопровождать деятельность образовательных практик. Выбор для анализа систем подготовки педагогических кадров Франции и Великобритании обусловлен тем, что в этих странах на высшем уровне приняты вызовы стандартизации и модернизации образования и выработан ряд мер, позволяющих осуществлять качественную подготовку учителей.

Научная новизна исследования:

- выявлены основные актуальные тенденции в подготовке педагогов Франции и Великобритании;
- выделены ключевые аспекты модернизации педагогического образования в этих странах;
- даны рекомендации по созданию условий подготовки специалистов по сопровождению деятельности образовательных практик на основе результатов анализа международного опыта в сфере педагогического образования.

Цель исследования: выявление условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик на основе анализа педагогического образования во Франции и Великобритании.

Задачи исследования:

- выявить актуальные тренды и тенденции изменений в структуре, системе и содержании подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров для системы общего образования Франции и Великобритании;

- выявить структуру и ориентированность системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации учителей во Франции и Великобритании для определения ключевых направлений создания условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик;

- подготовить рекомендации по учету опыта Франции и Великобритании в сфере педагогического образования при выявлении условий подготовки специалистов, способных сопровождать деятельностные образовательные практики.

Теоретическая значимость работы заключается в расширении представления о международном опыте подготовки педагогических кадров и уточнении ключевых характеристик условий подготовки учителей. **Практическая значимость** определяется тем, что в рамках исследования был подготовлен перечень рекомендаций для руководителей программ подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик по учету международного опыта при проектировании и реализации программ профессиональной подготовки.

Основная часть

Исследование проводилось в несколько этапов. На первом этапе была изучена литература по теме исследования с целью отбора источников для последующего анализа, определены ключевые аспекты анализа международного опыта подготовки педагогов. На втором этапе исследования был проведен анализ педагогического образования во Франции и Великобритании по выделенным аспектам, сделаны выводы об особенностях условий подготовки педагогических кадров в этих странах. На третьем этапе были подготовлены рекомендации по учету международного опыта при выявлении условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик. С целью реализации задач исследования в работе использовался комплекс методов теоретического уровня: анализ научно-методической литературы, нормативно-правовых документов, документации образовательных организаций, осуществляющих подготовку педагогов; обобщение выявленных характеристик для подготовки рекомендации. Исследование направлено на проверку гипотезы о том, что учет международного опыта подготовки педагогов при выявлении условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик возможен, если данный опыт соотносится с актуальной для отечественной теории и практики подготовки педагогов ситуацией, а именно следование мировым тенденциям подготовки учителей, реформирование педагогического образования, внедрение профессиональных стандартов педагогической деятельности.

Для проверки гипотезы исследования были выбраны наиболее значимые с точки зрения соответствия выдвинутой гипотезе аспекты педагогического образования во Франции и Великобритании:

- структура системы подготовки и аттестации учителей;
- ориентированность системы подготовки учителей;
- элементы структуры подготовки и аттестации педагогов, отражающие направленность системы подготовки учителей.

Структура системы подготовки и аттестации учителей во Франции. Современная структура подготовки учителей во Франции начала складываться с конца XX в. Принципиальное отличие современной системы подготовки учителей от предыдущей формации заключается:

- в многоступенчатости и вариативности подготовки педагога;
- предоставлении возможности будущему педагогу самоопределяться по отношению к будущей профессии на каждом из этапов подготовки;
- индивидуализации подготовки учителей.

Необходимость в изменении системы подготовки учителей возникла еще в 70-х гг. прошлого века. Но только к 90-м гг. были оформлены предложения и предприняты первые шаги по изменению системы подготовки педагогов.

Сегодня французские исследователи педагогического образования (Ф. Дебизз [1], Б. Корню [2], А. Перетти [3], Ф. Шеню [4] и др.) активно разрабатывают и внедряют в педагогический процесс различные модели подготовки учителя.

Современная система подготовки учителей зафиксирована в манифесте министерства образования Франции, опубликованном в бюллетене Министерства образования

Франции от 4 января 2007 года [5]. Ее отличительная особенность — это общеуниверситетское образование на протяжении двух лет обучения по выбранной специальности и последующее педагогическое образование в педагогическом институте при данном университете.

Такая структура (помимо параллельно существующей структуры подготовки учителей через нормальные высшие школы) позволяет дать студентам дополнительную возможность самоопределения по отношению к педагогической специальности и повышает требования к изучению предметов.

В России лишь некоторые классические университеты имеют такие организационные структуры по подготовке будущих школьных учителей.

Современная система педагогического образования Франции включает в себя три самостоятельные и вместе с тем взаимосвязанные ступени подготовки будущих учителей в университетах и педагогических институтах.

На первой ступени (два года обучения в университете) студент определяется со специальностью и получает диплом об общем университетском образовании (DEUG).

На второй ступени (один год обучения в лицензиате) он формируется как профессионал и получает степень лиценциата по профилирующей дисциплине.

На третьей ступени (два года обучения в институте по подготовке учителей) студент получает профессиональную педагогическую подготовку и диплом учителя I или II цикла массовой школы [6].

Общая схема подготовки учителей приведена на рисунке.



Рисунок. Схема, отображающая общую структуру подготовки учителей общего образования во Франции

Аттестация выпускников педагогических институтов не предполагает сдачи государственных экзаменов.

Студенты проходят профессиональную стажировку. Подготовка стажера оценивается аттестационной комиссией института по трем пунктам: стажировка с самостоятельным проведением уроков, анализ академических успехов по модулям общепедагогических, психолого-педагогических и специальных дисциплин, защита дипломной работы. Выводы аттестационной комиссии утверждаются на заседании квалификационной комиссии ректората академии [7].

Ориентированность системы подготовки учителей во Франции. Манифест министерства образования Франции от 4 января 2007 г. зафиксировал (помимо организационной структуры подготовки будущих педагогов) общие принципы и общую направленность подготовки будущих педагогов:

— реализация компетентностного подхода в образовании на всех этапах подготовки и при проведении аттестации учителей;

— индивидуализация процесса подготовки будущих педагогов.

Определение содержания и организации профессиональной подготовки учителей требует анализа пяти полей компетенций:

1) компетенции, связанные с жизнью класса, с руководством организацией учебного времени, устройством и использованием учебного пространства, выбором видов учебной деятельности и различных средств обучения, регулированием атмосферы в классе;

2) компетенции, связанные с отношением к учащимся и к их особенностям, позволяющие решать задачи, предполагающие общение, знание и умение исследовать типы трудностей учения и оказывать учащимся возможную помощь, подразумевающие знание и исследование стилей учения, позволяющие осуществлять дифференциацию обучения и оказывать учащимся поддержку, обеспечивающие индивидуализацию целей и видов деятельности, позитивное оценивание и эффективную помощь каждому;

3) компетенции, связанные с преподаваемыми дисциплинами и требующие адекватных научных знаний, способности интегрировать их в учебный процесс на основе уже имеющихся у учащихся знаний, умения планировать содержание обучения с учетом междисциплинарных связей, глубокого понимания типовых учебных программ и их реализации в контексте потребностей учащихся;

4) компетенции, определенные ролью учителя в обществе, зависящие от характера его взаимодействия с социальной средой. Так, учителю необходимо налаживать контакт с родителями учащихся, информировать их об успеваемости, проводить дискуссии с коллегами по вопросам социальной и профессиональной интеграции обучающихся, проходить повышение квалификации;

5) личностные компетенции учителя, являющиеся наиболее важными для педагогического процесса. Это умение быть обучающим, анализирующим свои действия и свои приемы. Считается, что такие аспекты педагогической профессии, как поиск смысла, освоение новых педагогических стратегий, испытание различных новых техник и методов обучения заслуживают внимания, но настоящим подтверждением компетенции учителя служит тот факт, что он постоянно задает себе вопросы и принимает четкие решения на основе анализа происшедших событий [8].

Элементы структуры подготовки и аттестации педагогов, отражающие направленность системы подготовки учителей во Франции. Профессионально-личностные качества современного учителя отражены в работах французских ученых: П. Бернар [9], Ф. Дебизэ [1], Б. Корню [2], Ф. Кро [10], Ж.-П. Обэн [11].

Ориентация на компетентностный подход в подготовке и аттестации учителей во Франции отражена, в первую очередь, в структуре содержания экзаменов, которые сдают все соискатели, независимо от формы подготовки, перед получением полного высшего педагогического образования.

Студенты, получающие педагогическое образование в нормальных школах, сдают эти экзамены перед поступлением в нормальную школу, после обучения на двухлетних подготовительных курсах, перед обучением в четырехлетней нормальной школе.

Студенты, обучающиеся в педагогических институтах при университетах, сдают его после окончания 1-го курса педагогического института (после четырех лет образования — двух лет обучения в университете, одного года обучения в лиценциате и одного года в педагогическом институте при университете). Собственно, первый курс пединститута и посвящен подготовке к этому экзамену [12].

Направленность на формирование компетенций у учителей отражена и в структуре учебного процесса будущих педагогов.

Кроме того, компетентностный подход отражен в системе оценки качества подготовки педагогических кадров, для чего была создана система мониторингового отслеживания динамики личностного развития стажера. В качестве критериев оценки успешности обучения студентов были выделены: уровень усвоения знаний, умение их творчески применить на практике, сформированность ведущих профессиональных умений и развитие мотивации к повышению педагогической компетентности. Залогом максимальной объективности выводимой итоговой оценки служит внедрение в практику постоянного оценивания деятельности студента по таким источникам информации, как оценки тьютора, педагогического советника, представителей педагогической команды и группы профессиональной подготовки и др. [7].

В целом подготовка учителей рассматривается как фактор, определяющий успешность школьного обучения [13].

Структура системы подготовки и аттестации учителей в Великобритании. В каждой части Великобритании — Англии, Уэльсе, Шотландии и Северной Ирландии — сформировалась своя точка зрения на систему подготовки учителей и решение проблем в данной области, однако ключевые положения сохранили свое единство.

Основными государственными документами, стандартизирующими базовую профессиональную подготовку английских учителей, являются «Национальный стандарт квалифицированного учителя» и «Национальный curriculum базовой подготовки учителя».

«Национальный стандарт квалифицированного учителя» Англии и Уэльса включает следующие разделы: профессиональные ценности в деятельности учителя (Professional Values and Practice), знание и понимание (Knowledge and Understanding), преподавание (Teaching).

Согласно этому стандарту педагог дошкольного образования должен знать и понимать принципы и цели обучения по основным направлениям, которые приведены в «Национальном curriculum дошкольного образования» (Curriculum Guidance for the Foundation Stage). К этим

направлениям относятся: личностное, социальное и эмоциональное развитие ребенка; общение, язык и грамотность; знание и понимание окружающего мира; математическое развитие; физическое развитие; творческое развитие. Педагогу дошкольного образования также необходимо владеть знаниями и методами, позволяющими реализовывать Национальную стратегию языковой и числовой грамотности.

Стандарт предъявляет к учителю начальной и младшей средней школы такие требования, как владение учебными программами фундаментальных дисциплин, т. е. дисциплин, которые включены в ядро Национального курикулума школьного образования — английский язык, математика, природоведение. Учителю нужно быть готовым проектировать учебный процесс с опорой на Национальную стратегию языковой и числовой грамотности. Ему необходимо быть способным преподавать историю или географию, информационные и коммуникационные технологии, физическую культуру; дизайн и технологии или искусство и дизайн; основы религии; сценические искусства. Однако в стандарте отмечается, что эти предметы учитель начальной и младшей средней школы преподает в случае необходимости, имея возможность обратиться за помощью своих более опытных коллег.

В стандарте изложены требования к учителю, работающему в средней школе, который должен знать определенные учебные программы из «Национального курикулума школьного образования», а также уметь реализовывать в ходе учебного процесса Национальную стратегию языковой и числовой грамотности.

В свою очередь, учитель старшей школы и педагог профессионального и среднего специального образования (профессиональные школы на предприятиях, колледжи) должны владеть как предметными знаниями, так и ключевыми умениями, которые связаны со спецификой профессии и соответствующими Национальными профессиональными квалификациями.

В целом в профессиональном стандарте для учителей делается акцент на перформативность [14].

На основе стандартов разработаны программы, реализуемые в пяти самостоятельных, но взаимосвязанных циклах педагогического образования, продолжительность которых составляет от двух до трех лет.

Первый цикл педагогического образования осуществляется на старшей ступени средней школы на протяжении последних двух лет обучения и представляет собой профориентацию в педагогической области, завершаясь четырехнедельной практикой в начальной школе. На втором цикле подготовки учитель посещает занятия педагогических факультетов политехнических колледжей, в процессе которых закрепляются общие знания. По завершении третьего цикла, который продолжается четыре года, выдается диплом о высшем образовании с присуждением степени бакалавра и присвоением профессиональной квалификации. Для тех, кто желает получить степень магистра, предназначен двухлетний четвертый цикл, заканчивающийся сдачей экзаменов, прохождением стажировки и написанием диссертации. Наконец, пятый цикл предназначен для подготовки докторов наук с ориентацией на научно-исследовательскую деятельность и работу в вузах [15].

Систему подготовки педагогических кадров в Великобритании отличает наличие возможности построения различных образовательных маршрутов для освоения профессии.

Главным противоречием в системе повышения квалификации учителей Великобритании является противоречие между социально-экономическими требованиями,

предъявляемыми к школе, и фактическим уровнем квалификации педагогов. Для преодоления данного противоречия во второй половине XX в. в Великобритании был проведен ряд реформ системы повышения квалификации учителей. Ориентация на непрерывное педагогическое образование на протяжении всего периода профессиональной деятельности учителя способствовала изменению организационной структуры британской системы повышения квалификации и поставила ряд новых задач:

- предоставить возможность для совершенствования профессиональных педагогических навыков и умений на протяжении всей профессиональной деятельности;

- оказывать помощь в освоении инновационных учебных программ, методик, технологий и применении их в ходе учебного процесса;

- обеспечивать поддержку в освоении новых компетенций, необходимых для карьерного роста [16].

Эффективность реализации повышения квалификации британских учителей зависит от успешности реализации двух базовых закономерностей: интеграции учебной и педагогической деятельности; демократизации процесса управления обучением в ходе повышения квалификации педагогических кадров. Эти базовые закономерности нашли отражение в основных принципах повышения квалификации, к которым относятся: включение повышения квалификации в программы долгосрочного развития школы; ориентация на удовлетворение системных потребностей школы; внедрение групповых форм работы; привлечение учителей к проектированию и оценке учебного процесса; интеграция научной и практической составляющих; долгосрочное взаимодействие учителей и исследователей в области образования и педагогики; система мониторинга процесса и результатов повышения квалификации.

Исследователи выделяют два компонента системы последипломного образования педагогов:

- долгосрочные курсы, включающие последипломные курсы для получения степени бакалавра (BEd) и магистра образования (MEd);

- краткосрочные курсы, конференции и семинары, организуемые в вечернее время и в выходные дни.

С 90-х годов XX в. с целью обеспечения доступности педагогического образования и преодоления дефицита педагогических кадров на рынке труда были разработаны и внедрены альтернативные образовательные программы с присвоением квалификации учителя. Например, программы подготовки учителей на базе школ (School Centered Initial Teacher Training) [17], реализуемые школьными консорциумами по подготовке учителей (school-based teacher education consortiums) и позволяющие вовлечь в педагогическое образование учебные заведения среднего звена; программы «быстрого маршрута» (The Fast Track programmes), которые предназначены для квалифицированных учителей и обладателей университетской степени. Также реализуется одногодичный углубленный курс обучения для подготовки кадрового резерва административного персонала для работы в сфере образования. Разработаны программы для взрослых старше 24 лет, имеющих предметную базовую подготовку, предназначенные для подготовки учителей без отрыва от профессиональной деятельности (Employment-based routes). Исследования Стивена Болла свидетельствуют о том, что в настоящее время в Англии происходит пересмотр вклада традиционных государственных образовательных организаций в подготовку педагогов [18; 19].

Учителя проходят краткосрочные и долгосрочные курсы, организуемые институтами педагогики различных

вузов, независимыми консультативными группами школ, местных органов образования, департамента образования и науки, учительских центров [7].

Рассмотрим подробнее деятельность учительских центров. Эти центры не имеют ярко выраженной унифицированной структуры и деятельности. За последние годы их количество значительно выросло. Обычно учительские центры организуются профессиональными учительскими ассоциациями, региональными или местными органами управления образованием. Деятельность таких центров направлена на предоставление учителям возможности встреч для обсуждения новых идей и направлений развития содержания образования и методов обучения, а также обмена опытом. Учительские центры являются базовыми площадками для организации курсов повышения квалификации учителей и работы групп по обсуждению и оцениванию новых программ и проектов перед их принятием. Центры выполняют информационную функцию, предоставляя учителям необходимые сведения и материалы, касающиеся инновационных технологий, работают в направлении сопровождения индивидуального профессионального роста педагогов.

В Великобритании на государственном уровне осуществляется систематическая работа, направленная на развитие системы непрерывного образования учителей. Данная система позволяет обеспечить разнообразие возможностей для повышения квалификации учителей всех уровней образования [16].

В Великобритании система повышения квалификации и переподготовки учителей обозначается аббревиатурой INSET (In Servicetraining), которая является общепринятой в научно-педагогическом сообществе.

В контексте непрерывного педагогического образования последипломное профессиональное образование реализуется в основном в системе повышения квалификации учителей. В Англии и Уэльсе эта система имеет две дефиниции: в узком значении повышение профессиональной квалификации учителей определяется как профессиональноориентированное образование; в широком значении повышение квалификации реализует потребность учителя в образовании на протяжении всего профессионального пути.

Британская система непрерывного профессионального педагогического образования включает разнообразные формы и виды деятельности, ориентированные на повышение уровня знаний, умений и навыков учителей. Идея, положенная в основание данной системы, заключается в ориентации образования на повышение качества профессиональной деятельности и удовлетворение индивидуальных потребностей педагогов. Также в системе повышения квалификации Великобритании используется модульный подход к структурированию содержания обучения. Данный подход позволяет совмещать относительно самостоятельные учебные дисциплины и курсы, своевременно реагируя на изменение образовательного запроса учителей.

Главное достоинство организационной модели системы повышения квалификации в Великобритании — предоставление учителям возможности для объединения учебной и трудовой педагогической деятельности как необходимых и взаимодополняющих компонентов процесса повышения квалификации. Основанием этого подхода является особый взгляд на трудовую деятельность как на деятельность, требующую теоретических знаний, стимулирующую познавательную активность, и на учебный процесс как на процесс, предполагающий трудовую деятельность, в ходе которой профессионал проверяет истинность и полезность полученных знаний.

Система переподготовки педагогических кадров в Великобритании совершенствуется в следующих направлениях: совмещение теоретической и практической профессиональной деятельности; развитие сотрудничества между образовательными организациями, реализующими программы педагогического образования, с базовыми школами и учебными заведениями за рубежом; внедрение различных систем анализа и самоанализа обучающихся по программам.

Отдельно стоит отметить реализующуюся с 2003 г. благотворительную программу подготовки учителей «TeacheFirst» («Первым делом учить») [20; 21], которая предлагает выпускникам вузов с высокими результатами рабочие места в неполученных школах, которым трудно набрать и удержать высококвалифицированные педагогические кадры [22; 23].

Таким образом, в контексте непрерывного педагогического образования Великобритании система повышения квалификации учителей включает все уровни профессионального развития, что предоставляет учителям возможность постоянно совершенствовать свой профессиональный уровень.

Ориентированность системы подготовки учителей в Великобритании. В настоящее время в Великобритании становятся актуальными такие политические тенденции в области педагогического образования, как:

- преобладание взгляда на преподавание как на ремесло, а не на интеллектуальную деятельность;
- реализация в сфере подготовки учителей модели, предполагающей обучение полностью на рабочем месте;
- предположение о том, что чем больше времени будущий учитель проводит в школе, тем более беспрепятственна, гарантирована и качественна его профессиональная деятельность.

Несмотря на господствующие тенденции, система подготовки учителей в настоящее время имеет интегративный характер и включает общенаучную, теоретическую и практическую подготовку с акцентом на теорию педагогики; ей характерно уменьшение роли прагматической направленности педагогического образования.

Элементы структуры подготовки и аттестации педагогов, отражающие направленность системы подготовки учителей в Великобритании. Качество подготовки учителя, уровень его профессионализма рассматриваются британским обществом в качестве критериев состояния и результативности образования.

Основной задачей системы подготовки учителей в Великобритании является формирование компетентной и творческой личности учителя с опорой на деятельностный и личностноориентированный подход в педагогическом образовании. Обеспечение качества решения этой задачи непосредственно связано с новым подходом к оценке обучения. Этот подход предполагает оценивание, основанное на результатах обучения, которые описаны в терминах компетенций. Данный подход позволяет произвести расчет зачетных единиц с точки зрения «трудозатрат» студента, а не количества аудиторных занятий, что обеспечивает качество подготовки выпускников, отвечающее потребностям развития научных исследований и рынка педагогического труда. Такая позиция становится особенно актуальной в условиях смещения акцента с объема времени, затраченного на обучение, на приобретенные компетенции, необходимые будущему педагогу для профессиональной деятельности.

Проведенный анализ международного опыта подготовки педагогов позволяет сделать ряд **выводов**.

1. Основные тенденции подготовки, переподготовки и аттестации педагогов во Франции и Великобритании —

странах со стабильной экономикой и традициями в области педагогики — связаны с реализацией компетентного и практико-ориентированного подходов в образовании.

При этом в системах подготовки и повышения квалификации педагогических кадров сделан перенос способов работы с учащимися на работу с педагогами. Во Франции и Великобритании при подготовке педагогов пытаются удерживать и другие педагогические тренды — индивидуализацию образовательного процесса, проектные формы работы.

2. В странах, чьи образовательные системы подвергнуты анализу, образовательная реформа продолжается достаточно давно — с 90-х, а в некоторых странах и с 70-х годов XX в. — и затрагивает не только систему образования детей, но и всю систему образования, и в первую очередь систему образования педагогов. При этом изменениям подвержено не только содержание образования будущих педагогов и учебные формы, но и сама система отбора кадров, подготовки и аттестации будущих учителей.

3. Во Франции и Великобритании лицензирование учителей отделено от системы подготовки. Это делает систему аттестации более ответственной, объективной и прозрачной и заставляет систему образования меняться в соответствии с запросами общества и государства.

Таким образом, подтверждается гипотеза исследования о возможности учета международного опыта в сфере педагогического образования при подготовке специалистов, готовых осуществлять сопровождение деятельностных образовательных практик.

Заключение

На основе ключевых выводов по результатам межстранового анализа педагогического образования составлены прак-

тические рекомендации по учету опыта Франции и Великобритании при подготовке специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик, а именно:

— ориентация на компетентный и практико-ориентированный подход в образовании;

— частичный перенос способов подготовки учителей на обучение специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик: обучение на основе решения конкретных профессиональных задач на рабочем месте, рефлексия собственных профессиональных действий на предмет соответствия деятельностной парадигме в образовании, опора на зону ближайшего развития специалиста по сопровождению деятельностных образовательных практик;

— составление компетентного портрета специалиста по сопровождению деятельностных образовательных практик;

— создание независимого центра по сертификации специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик.

Итак, выявлены общие условия подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик на основе анализа педагогического образования во Франции и Великобритании.

Дальнейшие исследования могут проводиться в направлении углубления анализа опыта подготовки учителей относительно реализуемых моделей обновления содержания педагогического образования и диагностики образовательных результатов, что позволит наметить ключевые ориентиры для построения модели подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик для работы в условиях глобализации образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Debyser F. La lettre ouvert // *Le Français dans le monde*. Juillet-août. 1989. No. 66. Pp. 19–27.
2. Cornu B. *Le nouveau métier d'enseignant*. Paris : La documentation française, 2004. 351 p.
3. Peretti A. *Compétences sociales et relations à autrui*. Paris : L'Harmattan, 2000. 68 p.
4. Chenu F. Vers une définition opérationnelle de la notion de compétence // *Éducation permanente*. 2001. No. 162. Pp. 201–208.
5. Cahier des charges de la formation des maitres en institut universitaire de formation des maitres. URL: <http://www.education.gouv.fr/bo/2007/1/MENS0603181A.htm>
6. Закирьянова А. Х. Система профессиональной педагогической подготовки учителей массовой школы Франции на рубеже XX–XXI веков: автореф. дис. ... канд. пед. наук. 2004. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01002661035>
7. Грачева В. Г. Развитие высшего педагогического образования в Западной Европе на современном этапе: дис. ... канд. пед. наук. Волгоград, 2007. 186 с.
8. Expérithèque. Bibliothèque des expérimentations pédagogiques. URL: <http://eduscol.education.fr/experitheque/carte.php>
9. Bernard P. Instituteurs malgrés eux // *Le Monde*. 11 février 1987. Pp. 9–11.
10. Cros F. Attirer, former et retenir des enseignants de qualité. Paris : La documentation française, 2004. 319 p.
11. Obin J.-P. Enseigner: un métier pour demain. Paris: La documentation française, 2003. 253 p.
12. Department of Education Studies. URL: http://educ.hkbu.edu.hk/?page_id=28
13. Peillon V. Des Écoles supérieures du professorat et de l'éducation pour mieux former les enseignants // Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. URL: <http://www.education.gouv.fr/cid73604/des-ecoles-superieures-du-professorat-et-de-l-education-pour-mieux-former-les-enseignants.html>
14. Beck J. Appropriating professionalism: Restructuring the official knowledge base of England's 'modernised' teaching profession // *British Journal of Sociology of Education*. 2009. Vol. 30. P. 3–14.
15. Гаргай В.Б. Повышение квалификации учителей в Великобритании // *Сибирский педагогический журнал*. 2007. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kvalifikatsii-uchiteley-v-velikobritanii>
16. Абазовик Е. В. Развитие непрерывного образования и системы повышения квалификации учителей в Великобритании // *Сборник научных статей. Сер. «Научные горизонты»* / под общ. ред. В. Г. Егоркина. СПб., 2008. С. 114–122.
17. School-centred initial teacher training (SCITT). URL: <https://www.ucas.com/teaching-option/school-centred-initial-teacher-training-scitt/>
18. Ball S. New Voices. New Knowledges and New Politics of Education Research: the gathering of a perfect storm? // *European Educational Research Journal*. 2010. Vol. 9(2). Pp. 124–137.

19. Ball S. Privatising Education, Privatising Education Policy, Privatising Educational Research: network governance and the ‘competition state’ // *Journal of Education Policy*, 2007. Vol. 42 (1). P. 83–99.
20. МакГинити Р. Подготовка учителей в Англии: роль высшего профессионального образования и программы TeachFirst // Тенденции развития образования: кто и чему учит учителей: материалы XIII Международной науч.-практич. конф. (Москва, 18–19 февраля 2016 г.). М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2017. С. 73–86.
21. TeachFirst. URL: <https://www.teachfirst.org.uk/>
22. Beauchamp Getal. Teachereducation in the United Kingdom post devolution: convergences and divergences // *OxfordReviewofEducation*. 2015. Vol. 41(2). P. 162. URL: https://www.researchgate.net/publication/273454370_Teacher_education_in_the_United_Kingdom_post_devolution_convergences_and_divergences
23. Allen R., Allnut J. Matched panel data estimates of the impact of Teach First on school and departmental performance. 2013. DoQSS Working Paper No. 13-11. URL: <http://repec.ioe.ac.uk/REPEc/pdf/qsswp1311>.

REFERENCES

1. Debysier F. La lettre ouvert // *Le Français dans le monde*. Juillet-août. 1989. No. 66. Pp. 19–27.
2. Cornu B. Le nouveau métier d’enseignant. Paris : La documentation française, 2004. 351 p.
3. Peretti A. Compétences sociales et relations à autrui. Paris : L’Harmattan, 2000. 68 p.
4. Chenu F. Vers une définition opérationnelle de la notion de compétence // *Éducation permanente*. 2001. No. 162. Pp. 201–208.
5. Cahier des charges de la formation des maitres en institut universitaire de formation des maitres. URL: <http://www.education.gouv.fr/bo/2007/1/MENS0603181A.htm>
6. Zakiryanova A. H. System of vocational pedagogical training of teachers of mass school in France at the edge of XX-XXI centuries : abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. 2004. (In Russ.). URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01002661035>
7. Gracheva V. G. Development of higher pedagogical education in the West Europe at the modern stage : dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Volgograd, 2007. 186 p. (In Russ.)
8. Expéritehèque. Bibliothèque des expérimentations pédagogiques. URL: <http://eduscol.education.fr/experitheque/carte.php>
9. Bernard P. Instituteursmalgréux // *Le Monde*. 11 février 1987. Pp. 9–11.
10. Cros F. Attirer, former et retenir des enseignants de qualité. Paris : La documentation française, 2004. 319 p.
11. Obin J.-P. Enseigner: un métier pour demain. Paris : La documentation française, 2003. 253 p.
12. Department of Education Studies. URL: http://educ.hkbu.edu.hk/?page_id=28
13. Peillon V. Des Écoles supérieures du professorat et de l’éducation pour mieux former les enseignants // Ministère de l’Éducation nationale, de l’Enseignement Supérieur et de la Recherche. URL: <http://www.education.gouv.fr/cid73604/des-ecoles-superieures-du-professorat-et-de-l-education-pour-mieux-former-les-enseignants.html>
14. Beck J. Appropriating professionalism: Restructuring the official knowledge base of England’s ‘modernised’ teaching profession // *British Journal of Sociology of Education*. 2009. Vol. 30. Pp. 3–14.
15. Gargay V. B. Qualification upgrade of teachers in Great Britain // *Siberian pedagogical journal*. 2007. No. 2. (In Russ.). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-kvalifikatsii-uchiteley-v-velikobritanii>
16. Abazovik E. V. Development of continuous education and the system of teachers qualification upgrade in Great Britain // Collection of scientific articles. Ser. “Scientific horizons” (Nauchnye gorizonty) / under general editorship of V. G. Egorkin. SPb., 2008. Pp. 114–122. (in Russ.)
17. School-centred initial teacher training (SCITT). URL: <https://www.ucas.com/teaching-option/school-centred-initial-teacher-training-scitt/>
18. Ball S. New Voices. New Knowledges and New Politics of Education Research: the gathering of a perfect storm? // *European Educational Research Journal*. 2010. Vol. 9(2). Pp. 124–137.
19. Ball S. Privatising Education, Privatising Education Policy, Privatising Educational Research: network governance and the ‘competition state’ // *Journal of Education Policy*, 2007. Vol. 42 (1). P. 83–99.
20. McGinity R. Teachers training in England; role of higher vocational education and programs TeachFirst // Tendencies of education development: who teaches teachers and what teachers are taught: materials of XIII International scientific practical conference (Moscow, February 18–19, 2016). М. : Publ. “Delo” of RPANE&PA, 2017. Pp. 73–86. (In Russ.)
21. TeachFirst. URL: <https://www.teachfirst.org.uk/>
22. Beauchamp Getal. Teachereducation in the United Kingdom post devolution: convergences and divergences // *Oxford Review of Education*. 2015. Vol. 41(2). P. 162. URL: https://www.researchgate.net/publication/273454370_Teacher_education_in_the_United_Kingdom_post_devolution_convergences_and_divergences
23. Allen R., Allnut J. Matched panel data estimates of the impact of Teach First on school and departmental performance. 2013. DoQSS Working Paper No. 13-11. URL: <http://repec.ioe.ac.uk/REPEc/pdf/qsswp1311>

Как цитировать статью: Мысина Т. Ю., Ушакова Е. Г. Использование опыта педагогического образования во Франции и Великобритании для выявления условий подготовки специалистов по сопровождению деятельностных образовательных практик // *Бизнес. Образование. Право*. 2019. № 1 (46). С. 454–461. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.134.

For citation: Mysina T. Yu., Ushakova E. G. Use of the pedagogical education experience of France and Great Britain for detection of the conditions of specialists training for control of the activity-based educational practices // *Business. Education. Law*. 2019. No. 1 (46). Pp. 454–461. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.134.

Kafidulina Natalia Nikolaevna,
post-graduate student of the Institute of pedagogy
and psychology of education,
Moscow city pedagogical university,
tutor, school No. 1547,
Moscow,
E-mail: knn777@inbox.ru

Кафидулина Наталья Николаевна,
аспирант Института педагогики
и психологии образования,
Московский городской педагогический университет,
тьютор, школа № 1547,
Москва,
e-mail: knn777@inbox.ru

ВОЗМОЖНОСТИ ТЬЮТОРСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ САМООПРЕДЕЛЕНИИ ПОДРОСТКОВ

OPPORTUNITIES OF THE TUTOR SUPPORT OF THE PROJECT ACTIVITY IN PROFESSIONAL SELF-DETERMINATION OF TEENAGERS

13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования
13.00.01 – General pedagogy, history of pedagogy and education

В статье рассматриваются некоторые факторы, влияющие на возможности самоопределения обучающихся старшей школы. Среди этих факторов особо выделены технологизация и автоматизация производства и быта. Меняющиеся условия жизни предъявляют особые требования к выпускникам школ. Существующие практики профориентации не отвечают вызовам современности и не обеспечивают осмысленного и осознанного самоопределения. В связи с этим нами разработан принципиально новый курс, в основе которого — субъектная позиция подростка. Для эффективной реализации данного курса необходимо использовать особый тип педагогического взаимодействия — тьюторское сопровождение. Такое взаимодействие предполагает проявление и развитие образовательного запроса ребенка, а также навигацию ресурсов для реализации запроса и рефлексю. Представленный курс может быть интересен педагогам и руководителям образовательных организаций, так как его реализация не требует привлечения внушительных ресурсов и он может быть использован в качестве вспомогательного инструмента в организации профориентационных мероприятий в учебное и внеучебное время. Дано описание типичных затруднений и шаблонов, возникающих у обучающихся в процессе проектной деятельности на разных этапах, и возможные способы их преодоления, а также приемы тьюторского сопровождения в работе с подростками.

The article discusses some of the factors affecting the self-determination capabilities of high school students. Among these factors, technologization and automation of production and life are highlighted. Changing living conditions place special demands on school leavers. Existing practices of vocational guidance do not meet the challenges of modernity and do not provide meaningful and informed self-determination. In this regard, we have developed a fundamentally new course, based on the subject position of a teenager. To effectively implement this course, you must use a special type of pedagogical interaction - tutor support. Such interaction involves the manifestation and development of the educational request of the child, as well as the navigation of resources for the implementation of the request and reflection. The presented course may be interesting to teachers and heads of educational organizations, since its implementation does not require the involvement of impressive resources

and can be used as an auxiliary tool in the organization of vocational guidance activities during school and extracurricular activities. A description of typical difficulties and patterns arising from students in the process of project activities at different stages and possible ways to overcome them are given, as well as tutoring techniques in working with adolescents.

Ключевые слова: самоопределение, компетенции XXI века, проект, сопровождение, образовательная среда, тьютор, индивидуализация, тьюторское сопровождение, профориентация, ресурсы.

Key words: self-determination, competences of the XXI century, project, support, educational environment, tutor, individualization, tutor support, vocational guidance, resources.

Введение

Вопросы определенности ближайшего и отдаленного будущего, выбора жизненной траектории, личной определенности чрезвычайно важны для современного человека, что обуславливается такими процессами, как глобализация и цифровизация экономики и общества, быстрые темпы развития всего окружающего мира. В период радикального преобразования вопрос определенности крайне актуален как для отдельного субъекта, так и для социума в целом [1]. Высокая динамика изменений всех сфер современной повседневности не позволяет оперативно ориентироваться и прогнозировать возможные тенденции собственного стабильного будущего, что влечет за собой затруднения в ситуации выбора и необходимости принятия решения.

Многие годы прошлого столетия люди существовали в стабильной парадигме, в которой изменения происходили постепенно и медленно, позволяя перестроиться и встроиться в новые условия. В настоящее время, характеризующее как нестабильное, сложное, неопределенное и неоднозначное, образовательная система оказывается в «точке растерянности» [2]. Образование сейчас, в отличие от образования XX в., нельзя рассматривать как единственно возможную подготовку к деятельности в течение жизни, определив направление которой, человек выбирал дальнейшую жизненную траекторию. **Актуальность** заявленной темы обусловлена тем, что сегодня уже нельзя относиться

к будущему как к продолжению существующего настоящего, в котором транслируемые классическими институциональными системами академические знания являются залогом успешной профессиональной самореализации.

Целесообразность проведенного исследования в рамках заявленной темы обусловлена необходимостью решить вопрос о возможностях школы создать условия для эффективного самоопределения обучающихся, находящихся в ситуации прогнозирования возможностей будущей деятельности в момент неопределенности будущего рынка труда.

Научная новизна проведенного исследования заключается в обосновании и фактическом подтверждении результативности курса тьюторского сопровождения старшеклассника, призванного обеспечить эффективное самоопределение подростков в процессе реализации значимого интереса. С этой **целью** была апробирована программа тьюторского сопровождения индивидуального проекта старшеклассника. **Задачи исследования:** разработать программу тьюторского сопровождения проектной деятельности и проверить ее эффективность в контексте самоопределения.

Теоретическая значимость заключается в возможности использования полученных результатов для дальнейшей разработки программ профессионального самоопределения. **Практическая значимость** состоит в том, что данный курс или его компоненты могут быть использованы в работе специалистов с подростками в учебное и внеучебное время.

Изученность проблемы. Тьюторское сопровождение в настоящее время вызывает интерес у исследователей и практиков педагогики. Отечественные исследователи рассматривают разные аспекты тьюторства на всех ступенях образования — дошкольного, школьного, среднеспециального, высшего, дистанционного. Однако в научных работах нами не обнаружено исследований профессионального самоопределения обучающихся при организации проектной

деятельности в школе, в которой ключевым фактором является сопровождение такого рода деятельности тьютором или педагогом с тьюторской компетентностью.

Основная часть

Согласно исследованиям Глобального института McKinsey, к 2036 г. на мировом рынке будет автоматизировано около 50 % существующих в настоящее время рабочих процессов [3]. Такой прогноз говорит о переходе к иному типу труда, в котором главенствующими будут не узкоспециализированные навыки и умения, а компетенции XXI в. В эпоху индустриализации массовые школы отвечали запросу на обучение школьников навыкам письма, счета и чтения, на следующих ступенях среднеспециального и высшего образования приобретались профессиональные навыки, необходимые в конкретной профессии. С течением времени функциональные обязанности на местах работы практически не изменялись, что позволяло совершенствоваться в приобретенной специальности, не испытывая необходимости в получении дополнительного образования [4]. Во времена высокой мобильности технологических процессов обладание базовыми, твердыми, то есть измеряемыми и проверяемыми, навыками становится недостаточным.

Последние годы многими странами проводятся исследования, направленные на прогнозирование перечня базовых навыков, необходимых в XXI в. Глубокий анализ проведен авторским коллективом российских экспертов Е. Лошкаревой, П. Лукшой, И. Ниненко, И. Смагиным, Д. Судаковым и представлен в книге «Навыки будущего: что нужно знать и уметь в современном мире» [5, с. 70]. Согласно проведенному анализу отечественных и зарубежных конференций, дискуссий и докладов, вышеуказанные эксперты выделили список ключевых компетенций, базовых навыков, которые будут востребованы во всех видах человеческой деятельности в новом сложном мире (рис.).

Концентрация и управление вниманием	Необходимы, чтобы справляться с информационной перегрузкой, управлять сложной техникой.
Эмоциональная грамотность	Аффективная область приобретает все большую значимость в работе. Понимание своих эмоций, эмпатия, сочувствие помогут сохранить себя и взаимодействовать с другими.
Цифровая грамотность	Способность работать в цифровой среде, в том числе AR и VR, будет столь же востребована, как способность писать и читать.
Творчество, креативность	При автоматизации рутинной деятельности на любой работе будет все больше необходимости мыслить нестандартно и создавать новое.
Экологическое мышление	Понимать связность мира, воспринимать свою деятельность в контексте всей экосистемы, поддерживать эволюционные процессы.
Кросскультурность	В любом городе, в любой рабочей среде будут встречаться все более разные (суб)культуры, в том числе за счет разрыва поколений.
Способность к (само)обучению	В быстро меняющемся мире человеку придется продолжать обучение в течение всей жизни, иногда самостоятельно осваивая новые навыки.

Рисунок. Базовые навыки XXI века

Вместе с тем эксперты подчеркивают, что образование не должно ограничиваться перечнем указанных навыков или быть нацеленным только на передачу умений, знаний

и навыков. В современном мире образование должно преследовать другие цели и базироваться на иных ценностях: формирование и развитие навыков критического мышления,

творческого подхода к делу, умение взаимодействовать в команде и нестандартно решать возникающие задачи, понимать ценность образования и самообразования на протяжении всей жизни.

Международная экономическая организация ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) в своей программе «Образование 2030» указывает, что адекватно реагировать на вызовы зарождающегося сложного общества смогут «творческие, сознательные, социально и эмоционально подготовленные люди, способные работать в командах и создавать инновации» [6]. Чтобы подготовиться к подобному будущему, людям необходимо уметь действовать независимо, взаимодействовать в разнородных группах и интерактивно пользоваться различными инструментами (включая язык, информацию и технологии) («Образование для сложного общества»).

В тоже время проведенные исследования платформы Global Education Futures выявили отсутствие в традиционных образовательных программах государственных школ и институтов предпосылок к развитию указанных навыков у обучающихся. Основатель данной платформы эксперт Сколковского центра развития образования Павел Лукша так обозначает результаты проведенного исследования: «Ученику, студенту запрещают интересоваться тем, что ему самому интересно. Творчество ограничивают жесткими рамками программы. Вместо командной работы стимулируют индивидуализм и конкуренцию. Например, наказывают студентов за то, что один списал у другого, — тем самым, возможно, на корню пресекая будущий стартап, в котором один участник умеет решать задачи, а второй — договариваться. Лишь некоторые форматы дополнительного образования пытаются решить эту проблему. А система в целом никак не готовит нас к будущему» [7].

Понимание возникающих противоречий между требованиями будущего и консервативной классно-урочной системой ставит педагогическое сообщество перед необходимостью внедрения в образовательный процесс соответствующих задач инструментов. Одним из возможных вариантов решения вышеперечисленных задач может стать применение проектной деятельности в общеобразовательных организациях. Метод проектов не является новым, но получает признание актуальности не только в российском образовании, но и за рубежом. Так, профессор Мельбурнского университета Патрик Гриффин говорит о том, что «проектный и задачный подходы действительно начинают потихоньку вытеснять традиционные методы обучения» [8], а также о необходимости «обучать обучению» и о развитии навыков самообразования и самообучения. По мнению генерального директора движения «Молодые профессионалы» (WorldSkills России) Роберта Уразова, с одной стороны, важно, чтобы человек умел что-то делать своими руками, а с другой, нужно, чтобы он был способен к проектной деятельности. «Сейчас в школах зачастую готовят либо к проектной деятельности, не давая конкретные умения, и поэтому появляются бумажные проекты о том, как мы будем строить космические корабли на несуществующих технологиях. Либо учат делать напильником то, что уже давно делается не вручную», тогда как, например, основы программирования скоро будут нужны практически в любой работе, в том числе обладателям рабочих профессий.

Данную точку зрения поддерживает Е. Ложкарева, официальный делегат России в WorldSkills International, говоря о необходимости введения в школьную программу больше современных профессиональных моментов: знакомство с новыми технологиями, возможностями, профессиями, чтобы подростки могли как можно раньше понять, к чему у них есть склонность [9].

Рассматривая имеющиеся в практике инструменты, способные отвечать названным вызовам, мы определили для себя оптимальным средством внедрения в образовательный процесс обязательного элективного курса для обучающихся 10-х классов «Индивидуальный проект». В поисках недостающих психологических профориентационных инструментов с целью сопровождения профессионального самоопределения старшеклассников был спроектирован и внедрен в образовательный процесс лицея № 1547 (сейчас — ГБОУ г. Москвы «Школа № 1547») данный элективный курс. В настоящее время этот курс является уже компонентом учебного плана в рамках перехода обучающихся на ФГОС.

В основу разработанного курса легли концепция системно-деятельностного подхода (Л. С. Выготский [10], П. Я. Гальперин, В. В. Давыдов [11], А. Н. Леонтьев, С. Л. Рубинштейн), а также концепция личностно ориентированного подхода (А. Г. Асмолов, Е. Д. Божович, Е. В. Бондаревская, В. В. Сериков, И. С. Якиманская и др.) [12]. Фокусом исследователей данных концепций является сам ребенок, становление и развитие его личностных качеств, возможность проявления субъектного опыта и развитие его индивидуальности, а роль окружающих его взрослых заключается в создании условий для становления ребенком субъектом собственной жизнедеятельности и помощи в жизненном самоопределении.

Метод проектов берет свое начало в работах американских исследователей (Дж. Дьюи, У. Х. Килпатрик) [13] и внедряется в систему образования в сельскохозяйственных школах. В отечественной педагогике метод проектов использовался в практике И. П. Ивановым, А. С. Макаренко, В. Н. Сорока-Росинским, С. Т. Шацким и получает широкое применение в современном российском образовании (Н. Ю. Пахомова, Е. С. Полат, А.А. Попов) [14–16].

Вопрос самоопределения широко освещен отечественными исследователями Е. А. Климовым, Н. С. Пряжниковым, И. С. Кон и др. [17].

Основной целью практики является создание условий самоопределения для обучающихся, а также формирование у подростков способности к структурированию и управлению своей деятельностью, способности целесообразно и продуктивно работать с ресурсами, ориентироваться в информационном потоке и иметь возможность для проявления, апробирования собственного интереса и соотнесения его с возможной будущей деятельностью.

Из множества методов и технологий современной педагогики, способных в условиях классической системы современной школы преобразовать действительность в личностно значимую для обучающихся, целесообразным видится введение такого типа деятельности, как *индивидуальный проект*. Актуальность овладения основами проектирования обусловлена тем, что данная технология имеет широкую область применения на всех уровнях организации системы образования. Помимо этого, владение логикой и технологией проектирования позволяет

более эффективно осуществлять аналитические, организационно-управленческие функции, что крайне важно при обучении в старшей школе и еще более важно при обучении в высшем учебном заведении.

Рассматривая значимость проектной деятельности с точки зрения ФГОС, мы видим, что внедрение данного компонента призвано решить следующие задачи:

- 1) сформировать навыки коммуникативной, учебно-исследовательской деятельности, критического мышления;
- 2) сформировать способность к инновационной, аналитической, творческой, интеллектуальной деятельности;
- 3) сформировать навык проектной деятельности, а также умение самостоятельного применения приобретенных знаний и способов действий при решении различных задач с использованием знаний одного или нескольких учебных предметов или предметных областей;
- 4) сформировать способность постановки цели и формулирования гипотезы исследования, планирования работы, отбора и интерпретации необходимой информации, структурирования аргументации результатов исследования на основе собранных данных, презентации результатов.

Мы видим, что даже прописанные стандартом ожидаемые результаты проектной деятельности отвечают на многие поставленные задачи и помогают в развитии важных компетенций. Метод проектов популярен во многих школах, тем не менее проблема выбора дальнейшей траектории образования по-прежнему стоит очень остро у старшеклассников. Поэтому важно рассматривать проектную деятельность не только как очередной «предметный» компонент учебной деятельности, который лишь научает определенной технике работы, но как инструмент, который позволяет учащемуся выйти на личностный уровень жизнедеятельности, то есть не просто усвоить сумму умений, знаний и навыков, а осознать и реализовать свои собственные образовательные цели и задачи.

Помимо этого, индивидуальный проект при наличии тьюторского сопровождения позволяет реализовывать принцип индивидуализации через совместную с учащимся работу над проектом. Проект позволяет выстроить такой целостный самообразовательный процесс, который через использование имеющихся компетенций и овладение новыми в процессе реальной самостоятельной деятельности отвечает на значимый для учащегося вопрос. Позиция тьютора в данном курсе отличается от позиции педагога, работающего в логике передачи заранее определенной информации, так как ценностью для тьютора является личный интерес обучающегося и возможность реализации этого интереса. Метод проектов при грамотном тьюторском сопровождении позволит гармонично соединить две траектории развития личности учащегося — ценностно-смысловые ориентиры и деятельностный подход.

Основными итогами сопровождения являются не только овладение конкретным знанием, обобщенным способом решения учебной задачи, овладение самостоятельной образовательной деятельностью, существующими в культуре видами образовательной деятельности высокого уровня, такими как проектирование и исследование, но и осознание самим субъектом образования смысла и значения всех вышеперечисленных результатов образования именно для него — нахождение индивидуальных смыслов, целей и значений собственного образования в собственной жизни.

Целью нашего курса является создание условия проявления субъективности обучающихся, которая возможна на всех этапах работы над индивидуальным проектом: выбор темы, цели, вида проектного продукта, способов работы с информацией, формы предоставления результата. Проявление личностного интереса, нахождение и обоснование собственного смысла, публичное предъявление значимого интереса, принятие ответственности за процесс и результат работы способствуют формированию и развитию новых компетенций и позволяют сфокусироваться на субъективной значимости выбранной деятельности, соотнести ее с образом возможного будущего и способствуют более качественному самоопределению.

Начиная работу по внедрению элективного курса «Индивидуальный проект», мы повели среди учащихся десятых классов опросник «Профессиональные намерения старшеклассника». Проведению исследования предшествовала беседа с подростками с целью разъяснения направленности и задач проводимой работы. Особый акцент при этом был сделан на формировании личной заинтересованности старшеклассников в объективных результатах исследования (через разъяснение возможностей использования полученной в результате диагностики информации в целях выбора дальнейшей траектории образования и самообразования). После обработки данных с каждым из учащихся была проведена индивидуальная беседа для уточнения данных. Всего было опрошено 109 учащихся 15-16 лет, из них 48 девушек и 61 юноша.

По итогам проведенного опроса и индивидуальной беседы были получены следующие результаты:

- определились с выбором будущей профессии 28 % опрошенных;
- не определились с выбором будущей профессии 72 % опрошенных.

При этом нуждаются в помощи при выборе будущей профессии 71 % учащихся, и 29 % считают себя способными определиться самостоятельно.

Ключевой особенностью данного курса является самостоятельный выбор обучающимися направления проектной работы, темы и целей, а также определение проектного продукта, предоставляемого на итоговой ученической конференции. Следует отметить, что для большинства обучающихся (65–85 % в разные годы реализации проекта) именно выбор направления и темы, фиксация собственного интереса вызывают наибольшее затруднение и нуждаются в дополнительном обсуждении и качественно другой работе, нежели чем работа над проектом с предметным материалом, заданным педагогом. Как показывает наш опыт, зачастую обучающиеся, неоднократно пробуящие свои силы на различных фестивалях, конкурсах, олимпиадах и показывающие на них высокие результаты, теряются перед задачей проявить свой собственный, субъективный интерес и «сопротивляются» необходимости не действовать по заданному педагогом пути, а проявить самостоятельность в принятии какого-либо решения. И здесь очень ресурсной может быть позиция именно тьютора как некоего посредника между культурным многообразием, усвояемом обучающимся на протяжении прошлых лет, и индивидуальным интересом, способным стать ступенькой на пути к дальнейшей жизнедеятельности.

Описание процессов, происходящих в ходе практики

1. Этап выбора темы. Как правило, тут возможны три варианта: совсем не знаю (тут решением является проведение индивидуальных консультаций, определение существующей в социуме проблемы путем опроса школьного или взрослого сообщества, групповая работа — создание карты тем (направлений), прошлый опыт самих обучающихся или их сверстников); знаю, но не могу выбрать (также индивидуальные консультации, проработка оснований выбора), точно знаю, что (организуем обсуждение — почему, для чего?). Во всех случаях — письменное (устное) обоснование, затем публичная защита темы (продукта, возможности) реализации. Такой подход позволяет втянуться в логику курса, где обучающийся не действует по указке педагога, работая над определенной темой или выбирая из некоторых вариантов готовых формулировок, а имеет возможность предъявить, обсудить, определить вектор своей работы, даже если это не связано с учебной деятельностью в образовательной организации и является его личностным, собственным смыслом. Задачей тьютора здесь является создание условий для нахождения такого смысла, поддержка в выборе обучающегося и поиск вариантов его реализации в будущем.

2. Этап выбора проектного продукта. Чаще всего обучающиеся — тьюторанты — представляют себе продукт как реферат или презентацию. На данном этапе тьютор помогает с расширением вариантов формы проектного продукта, работает с отсутствием у тьюторантов творческой составляющей, расширяет границы видения результата работы в школе только как бумажного документа. В совместной деятельности обсуждаются истории ярких представителей из разных сфер, истории их успеха, детские стартапы, реализованные в реальном мире. В этот момент у тьюторантов появляется представление о широких возможностях реализации своего интереса, так как, в отличие от учебных предметов, где результатом освоения темы является обычно написание итогового теста, контрольной, доклада, реферата и т. п., по итогу курса на защиту своего проекта они могут представить сценарий урока или мероприятия, видеоролик, социальную рекламу, созданный сайт или канал на каком-то из хостингов, а также организовать праздник, акцию, спектакль, конкурс, показ мод, составить макет или внести предложения в существующий законопроект или локальные акты школы и т. д. Такие формы работы тьюторантов позволяют им чувствовать себя полноценными участниками образовательного процесса, наравне со взрослыми участвовать в жизни школьного сообщества, видеть свой потенциал в решении проблем с позиции равного окружающему социуму и критически оценивать перспективы своей проектной работы.

3. Этап защиты темы, цели, проектного продукта. Важным видится на этом этапе самостоятельная разработка критериев оценивания обучающимися и выбор ими же экспертной комиссии среди одноклассников (педагогов). На данном этапе тьютор только показывает возможные модификации публичного представления и типичные критерии оценивания, а тьюторанты общим решением выбирают значимые показатели и шкалы. Такой фокус позволяет занимать вне контекстную рамкам предмета позицию и посмотреть на собственную работу со стороны оценивающего, а также выбрать в качестве эксперта значимого

человека. Как правило, на данном этапе важным для оценивания тьюторанты определяют уровень защиты — речь, аргументированность (получение обратной связи о качестве публичного выступления), уровень значимости проекта (личный, социальный), возможность реализации. На этом этапе формируем навыки безоценочного суждения, принятия критики, а также создаем поддерживающую атмосферу и выявляем общие интересы, после чего иногда тьюторанты объединяются в группы по 2-3 человека. Также это возможность пробы разных ролей — эксперта, выступающего, методиста.

4. Следующим этапом является создание ресурсной карты — общей и индивидуальной. Технология ЛРК [18] (личностно-ресурсного картирования) является разработкой Т. М. Ковалевой и применяется нами с целью расширения границ привычной работы с предлагаемыми источниками (как правило, учебниками и книгами) и позволяет увидеть множественность доступных ресурсов для разработки и реализации проекта в существующей среде. Работа с картой продолжается в течение всего времени работы над проектом и в части случаев становится первым шагом к созданию дальнейшей траектории развития тьюторанта. Такая работа является самостоятельной для обучающихся, а сопровождающий работу тьютор объясняет принцип насыщения карты и помогает увидеть ресурсы во всем существующем вокруг тьюторанта многообразии.

5. Планирование работы. Сроки выполнения каждого из этапов проектной работы, обсуждение условий выполнения (нарушения) заданных сроков, способы преодоления затруднений, шаги на будущее — рефлексивные такты в групповом (индивидуальном) формате работы тьютора с тьюторантом. Также на этапах выбора темы, определения продукта, после реализации и (или) защиты проекта тьюторантам предлагается написание эссе, что позволяет развивать навыки самооценки, своевременно восполнять возникающие дефициты, более глубоко осознать правильность своего выбора, соотнести первичные представления с реальными результатами. Здесь тьютор выполняет роль контролирующего, помогая равномерно выполнять всю задуманную работу, обращать внимание на причины успеха и неудачи в установленных сроках, необходимых ресурсах и преодолевать возникающие трудности. При этом, в отличие от учебных предметов, не происходит качественного и количественного оценивания, поскольку в фокусе находится самостоятельность тьюторанта и предоставление им возможности увидеть и осознать результативность индивидуальной работы.

6. Этап исследования. На этом такте происходит формирование навыка работы с информацией. Как правило, используем тренинговые занятия — тьюториалы, которые развивают навыки коммуникации, командной работы, пробу себя в разных ролях, критическое отношение к информации.

7. Этап реализации разработанного проекта стараемся организовать внутри школы и ближайшего окружения. Это обусловлено двумя факторами — интенсивной учебной нагрузкой обучающихся и высокими требованиями к проектам на конкурсных мероприятиях, в то время как мы не ставим своей целью создание проектов высоко уровня качества, а задачей курса видим помощь в самоопределении подростков, когда этапы целеполагания,

рефлексии, развития навыков самостоятельной работы становятся ценностью. Наши тьюторы находят возможности для реализации своих проектов в организации общешкольных (выставки, тематические дни, благотворительные акции и т. п.), детско-взрослых (экологические, социальные) мероприятий, а также в работе с другими подразделениями и классами, в том числе детскими садами (социально-образовательные проекты).

Выводы и заключение

В ходе работы мы получили качественные и количественные результаты, говорящие о пользе курса «Индивидуальный проект». Процент самоопределившихся обучающихся вырос с 28 до 77 %. Из оставшихся 22 % примерно половина определила для себя несколько конкретных направлений, уточнение которых требует дополнительных обсуждений. Многими участниками была отмечена практическая польза самостоятельной работы, повышение уровня мотивации к обучению в связи с нахождением личных смыслов, применение навыка использования сторонних ресурсов к решению текущих задач, приобретение навыков проектирования и публичного выступления, написания итоговых рефлексивных эссе. Некоторые обучающиеся из каждого года обучения предлагают продолжить данный курс в одиннадцатом классе.

«Чтобы совладать с возрастающей сложностью мира, у человека должно быть собственное представление о смысле своей деятельности. Тогда работа становится лишь проявлением этого смысла. Мы должны не учить школьников и переучивать взрослых «профессиям будущего» (заметим, постоянно меняющимся), а помогать им найти свое призвание и научать самореализации» [19].

Мы полагаем, что включение проектной деятельности в учебный план общеобразовательных организаций может стать ответом на вызов будущего мира и поможет старшеклассникам находить свой личностный, значимый смысл, благодаря которому окружающая действительность становится важным инструментом его реализации.

Сущность разработанного курса состоит в создании особых условий в работе с обучающимися, позволяющих им самостоятельно подходить к решению поставленных и возникающих в процессе работы задач. Такой фокус взаимодействия педагога с тьютором в проектной деятельности помогает обучающимся самостоятельно овладеть навыками целеполагания, проблематизации, планирования, работы с различными ресурсами, исследования, коммуникации, создания нового уникального продукта, отвечающего запросу самого ребенка. Пройденный курс способствовал осознанному выбору обучающимися дальнейшей профессиональной траектории развития, что говорит о его эффективности и возможности применения в общеобразовательных учреждениях.

Включение проектной культуры в образовательный процесс школы может стать инструментом, отвечающим требованиям современного общества к молодым специалистам, среди которых готовность и способность к саморазвитию, проявление высокой социальной и профессиональной мобильности и инициативности, умение самостоятельно решать встающие перед ними задачи. Ориентация данного вида образовательной деятельности на возможности профессионального будущего, вероятно, способна снизить прогнозируемый исследователями разрыв между имеющимися специальностями и требованиями к профессионалам в ближайшей и отдаленной перспективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Corneli J., Mikroyannidis A. Personalised peer-supported learning: the peer-to-peer learning environment (P2PLE) // *Digital Education Review*. 2011. Vol. 20. Pp. 14–23.
2. «Навыки XXI века»: новая реальность в образовании. URL: <http://hr-portal.ru/article/navyki-xxi-veka-novaya-realnost-v-obrazovanii>
3. Цифровая Россия. Новая реальность. Исследования компании McKinsey Global Inc. Июль 2017. URL: https://www.mckinsey.com/ru/~/_/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx
4. Bellamy G. T., Goodlad J. I. Continuity and change in the pursuit of a democratic public mission for our schools // *The Phi Delta Kappan*. 2008. 89(8). Pp. 565–571. URL: <http://www.jstor.org/stable/20442568>
5. Навыки будущего. Что нужно знать и уметь в новом сложном мире / Е. Лошкарева, П. Лукша, И. Ниненко, И. Смагин, Д. Судаков. URL: http://arzumanyan.com.ru/files/2017/wsdoklad_12_okt_rus.pdf
6. Organization for Economic Co-operation and Development. URL: [http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20\(05.04.2018\).pdf](http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20(05.04.2018).pdf)
7. Лукша Павел: «Самообразование — спасательный круг в эпоху стратегической растерянности». URL: <https://officelife.media/article/people/pavel-luksha-self-a-lifeline-in-an-era-of-strategic-confusion/>
8. Clandinin D. J., Connelly F. M. Personal experience methods // *Handbook of qualitative research* / N. Denzin, Y. Lincoln (eds.). Thousand Oaks, CA : Sage, 1994. Pp. 413–427.
9. В наших школах надо радикально менять уроки труда, советуют эксперты WorldSkills. URL: <https://rg.ru/2017/10/17/eksperty-posovetovali-izmenit-uroki-truda-v-rossijskih-shkolah.html>
10. Выготский Л. С. Собрание сочинений : в 6 т. М. : Педагогика, 1982. Т. 2. 502 с.
11. Давыдов В. В. Проблемы развивающего обучения. М. : Педагогика, 1986. 240 с.
12. Якиманская И. С. Личностно-ориентированное обучение в современной школе. М. : Сентябрь, 2000. 112 с.
13. Дьюи Дж. Демократия и образование : пер. с англ. М. : Педагогика-Прес, 2000. 384с.
14. Пахомова Н. Ю. Метод учебного проекта в образовательном учреждении. М. : АРКТИ, 2003. 113с.
15. Полат Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования : учеб. пособие. М. : Академия, 2005. 272 с.
16. Попов А. А. Образовательные программы и элективные курсы компетентностного подхода. М. : ЛЕНАНД, 2016. 344 с.

17. Климов Е. А. Основы психологии : учебник. 2-е изд. М. : Культура и спорт, ЮНИТИ, 2003. 462 с.
18. Ковалева Т. М. Личностно-ресурсное картирование как средство реализации идеи опосредствования // 12 Международные чтения памяти Л. С. Выготского (14—17.11.2011). М. : РГГУ, 2011.
19. Шевелева Е.И. Психологические особенности профессионального самоопределения старшеклассников // Молодой ученый. 2016. № 18. С. 196–198. URL: <https://moluch.ru/archive/122/33602/>

REFERENCES

1. Corneli J., Mikroyannidis A. Personalized peer-supported learning: the peer-to-peer learning environment (P2PLE) // Digital Education Review. 2011. Vol. 20. Pp. 14–23.
2. “Skills of the XXI Century”: a new reality in education”. (In Russ.). URL: <http://hr-portal.ru/article/navyki-xxi-veka-novaya-realnost-v-obrazovanii>
3. Digital Russia. New reality. Research by McKinsey Global Inc. July 2017. (In Russ.). URL: <https://www.mckinsey.com/russia/media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Russia/Our%20Insights/Digital%20Russia/Digital-Russia-report.ashx>
4. Bellamy G. T., Goodlad, J. I. Public mission for our schools // The Phi Delta Kappan. 2008. 89(8). Pp. 565–571. URL: <http://www.jstor.org/stable/20442568>
5. Loshkareva E., Luksha P., Ninenko I., Smagin I., Sudakov D. Skills of the future. What you need to know and be able to in the new complex world (In Russ.). URL: http://arzumanyan.com.ru/files/2017/wsdoklad_12_okt_rus.pdf
6. Organization for Economic Co-operation and Development. URL: [http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20\(05.04.2018\).pdf](http://www.oecd.org/education/2030/E2030%20Position%20Paper%20(05.04.2018).pdf)
7. Pavel Luksha: “Self-education is a lifeline in an era of strategic confusion”. (In Russ.). URL: <https://officelife.media/article/people/pavel-luksha-self-a-lifeline-in-an-era-of-strategic-confusion/>
8. Clandinin D. J., Connelly F.M. Personal experience methods. In N. Denzin, Y. Lincoln (eds.) // Handbook of qualitative research. Thousand Oaks, CA, Sage, 1994. Pp. 413–427.
9. In our schools, we need to radically change the lessons of work, World Skills experts advise. (In Russ.). URL: <https://rg.ru/2017/10/17/eksperty-posovetovali-izmenit-uroki-truda-v-rossijskih-shkolah.html>
10. Vygotsky L. S. Collected Works in 6 volumes. M. : Pedagogika, 1982. Vol. 2. 502 p. (In Russ.).
11. Davydov V. V. Problems of developmental education. M. : Pedagogika, 1986. 240 p. (In Russ.).
12. Yakimanskaya I. S. Student-centered learning in a modern school. M. : Sentyabr', 2000. 112 p. (In Russ.).
13. Dewey J. Democracy and Education : trans. from English. M. : Pedagogika-Pres, 2000. 384 p. (In Russ.).
14. Pakhomova N. Yu. Method of educational project in an educational institution. M. : ARKTI, 203. 113 p. (In Russ.).
15. Polat E. S. New pedagogical and information technologies in the education system. M. : Akademiya, 2005. 272 p. (In Russ.).
16. Popov A. A. Educational programs and elective courses of competence approach. M. : LENAND, 2016. 344 p. (In Russ.).
17. Klimov E. A. Fundamentals of psychology. M. : Kultura i Sport, UNITI, 2003. 462 p. (In Russ.).
18. Kovaleva T. M. Personal-resource mapping as a means of implementing the idea of mediation // 12 Int. Readings in Memory of L. S. Vygotsky. Materials of Readings of the RSUH (14–17.11.2011). M. : RSUH, 2011. (In Russ.).
19. Sheveleva E. I. Psychological features of professional self-determination of high school students // Young scientist. 2016. No.18. Pp. 196–198. (In Russ.). URL <https://moluch.ru/archive/122/33602/>

Как цитировать статью: Кафидулина Н. Н. Возможности тьюторского сопровождения проектной деятельности в профессиональном самоопределении подростков // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 462–468. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.145.

For citation: Kafidulina N. N. Opportunities of the tutor support of the project activity in professional self-determination of teenagers // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 462–468. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.145.



Журнал представляет интересы российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, докторантов, аспирантов, магистров, студентов, занимающихся исследованиями в области знаний: «Экономические науки», «Юридические науки», «Педагогические науки».

Журнал включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, в соответствии с решением Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6.

Приказом Минобрнауки России от 25 июля 2014 г. № 793 с изменениями, внесенными приказом Минобрнауки России от 3 июня 2015 г. № 560 (далее – Приказ) (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 августа 2014 г., регистрационный № 33863), Минобрнауки России сформирован перечень рецензируемых научных изданий, в котором должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, доктора наук. Сформированный Перечень вступил в силу 1 декабря 2015 г. В него включен научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право».

The journal presents the interests of Russian and foreign scientists, businessmen, politicians, under-graduate and post-graduate students, masters of sciences and students involved in researches in the areas of Economic sciences, Legal sciences, and Pedagogical sciences.

The journal is included in the list of leading peer-reviewed scientific journals and publications, which should publish the main scientific results of dissertations for scientific degrees of doctor of science and candidate of science in accordance with the decision of the Presidium of the Supreme Attestation Committee of the RF Ministry of education and science dated February 19, 2010 No. 6/6.

In compliance with the order of the RF Ministry of education and science dated July 25, 2014 No. 793 with revisions incorporated in accordance with the order of the RF Ministry of education and science dated June 3, 2015 No. 560 (hereinafter the Order) (registered by the RF Ministry of justice dated August 25, 2014, registration No. 33863), the RF Ministry of education and science developed the list of peer-reviewed scientific publications, which should publish the main results of dissertations for scientific degrees of the candidate of science and the doctor of science. The developed list came in force on December 1, 2015. It includes the scientific peer-reviewed journal «Business. Education. Law».

<http://vestnik.volbi.ru>

E-mail: meon_nauka@mail.ru



Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт: <http://vestnik.volbi.ru>, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

0+

Адрес издателя, учредителя, редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63
тел. (8442) 52 62 43.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 12.02.2019. Формат 60x84 1/8
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 40, 92. Тираж 200. Заказ
Отпечатано: Акционерное общество
«Т8 Издательские технологии» 109316, Москва,
Волгоградский проспект, дом 42, корпус 5
Тел.: 8 (499) 322-38-30

Выпуск № 1 (46) февраль 2019

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (<http://elibrary.ru>).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.

При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Цена свободная